

DE LA
PRODUCTION AGRICOLE
DANS LE
MASSIF CENTRAL
ET DES POSSIBILITÉS DE L'ORGANISER

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Mardi 4 Novembre 1913 à 4 h. 1/2

PAR

A. LAMOUROUX

Président : M. GIDE.

Suffragants : { MM. FERNAND FAURE,
 DESCHAMPS, } *professeurs.*

AURILLAC

Imprimerie RUBENS LESCURE, Éditeur

1913

THÈSE

pour le Doctorat en Droit

présentée et soutenue le *Mardi 4 Novembre 1913* à 4 h. 1/2

A. LAMOUROUX



Suffragants : { MM. FERNAND FAURE, } professeurs.
DESCHAMPS, }

Imprimerie RUBENS LESCURE, Éditeur

1913

AU SOUVENIR DE MON PÈRE

A MA MÈRE

MEIS ET AMICIS

INTRODUCTION

Le Massif Central est un foyer intense d'émigration. Si l'on part, c'est que les conditions de vie y sont dures, c'est qu'on les croit meilleures ailleurs et qu'elles le sont en fait, puisque ce courant n'est pas d'aujourd'hui mais vieux de plusieurs dizaines d'années, et qu'au lieu de ralentir il va s'intensifiant.

Dans le Massif Central, le paysan travaille et peine autant qu'il est humainement possible. S'il vit et fait vivre les siens, il ne s'enrichit pas. Il est cependant économe et sobre, et, transporté dans un autre milieu avec ces seules qualités, dans les conditions les moins favorables, il se crée un pécule. Déraciné, réussite à peu près certaine ; attaché au sol, échec encore plus certain.

A cela il doit y avoir des raisons. Ce sont ces raisons que nous avons cherchées. Est-ce le milieu physique ? Ce milieu un peu vaste est changeant

aussi bien comme topographie, formation géologique que climat. Si donc là dedans il peut y avoir quelques raisons de pauvreté elles ne peuvent être que particulières les conséquences localisées. Or, avec quelques nuances d'intensité, le mal est général. Ce sont donc les causes générales qui dominent et celles auxquelles nous nous sommes attaché, peut-être à tort, après avoir esquissé les conditions où se développe chaque catégorie d'exploitation et chaque catégorie de production, peut-être un peu vite. A faire ainsi, le sujet y gagne de l'imprécision, ce qui lui est une façon de perdre en intérêt. Etait-il possible de faire autrement ? Nous ne l'avons pas cru. Le cordonnier qui livre à ses clients des souliers pour l'un trop étroits, pour l'autre trop larges, les mécontente fort évidemment une fois parce qu'ils sont trop grands, une autre fois parce qu'ils sont trop petits, mais la raison de tout cela c'est qu'il connaît mal son métier. Il continuera ainsi longtemps, quoiqu'on lui dise, s'il ne revient à l'école et ne se perfectionne.

Dans le Massif central, les conditions géologiques, les conditions topographiques et atmosphériques sont le plus souvent défavorables, les charges sociales pèsent lourd sur le paysan, mais tout cela ne suffit pas à expliquer la situation pénible où il se débat.

L'homme a les plus grosses parts de responsabilité. Il ne pêche pas par absence de qualités laborieuses ; il les possède toutes et au plus haut degré, mais il les oriente mal, les dépense à vide. Il a, sur cer-

tains points, besoin de revenir à l'école, et celle qui paraît susceptible de lui donner l'appoint des connaissances qui lui manquent, c'est l'école de l'association.

Le Massif Central

Toute appellation territoriale qui ne participe pas de la vie internationale, toute dénomination qui n'a pas pour cause et raison d'être une vie politique autonome manque de netteté, de précision. Seules sont précises et nettes, les frontières des Etats. Les multiples régions en lesquelles on les divise et subdivise sont aussi peu délimitées que possible. On sait vaguement où elles commencent, on ne sait pas mieux où elles finissent. Les divers morceaux de l'habit d'Arlequin, dont on drape le territoire des Etats, s'ils ont des couleurs voyantes et différentes, semblent perdre de leur netteté de ton à mesure que l'on se rapproche de la ligne de couture. Il y a toujours à la bordure de plus ou moins vastes couloirs innommés de teinte indécise et que chacun, à sa guise, voit verts, blancs ou noirs. Les régions chevauchent ainsi les unes sur les autres et il sem-

ble que se neutralisent les points de contact. Pourtant, les barrières dressées à un moment lointain de la formation historique des Etats, n'apparaissent pas alors floues, mais bien nettes parce que répondant à des besoins présents, mais par la suite devenues inutiles, elles sont tombées vermoulues et la place qu'elles occupèrent reste indécise. Le temps a passé là-dessus, a embrumé toutes ces choses, il n'en reste qu'un souvenir vague, imprécis. si bien que chacun selon les préoccupations auxquelles il obéit peut en élargir ou rétrécir les limites. L'historien, le géologue, le sociologue, tous ceux qui drainent dans la vie des peuples des souvenirs ou échafaudent des projets, scrutent l'évolution des hommes et des choses, adopteront rarement les mêmes cadres. Ils ont, pour délimiter les régions, interprétés les dénominations des formules différentes.

Le Massif Central n'échappe pas à cette règle générale d'imprécision. Les uns le font très grand, presque immense ; les autres, le rétrécissent, le cantonnent à quelques lambeaux de départements. On a ainsi le Massif Central, au sens large de mot, le Massif Central au sens étroit, et enfin entre les deux un Massif Central que l'on pourrait appeler « moyenne arithmétique » des deux autres.

Au sens large du mot, le Massif Central ressemble, de façon grossière d'ailleurs, à un triangle dont un sommet se trouverait au seuil du Cauraguais vers la Montagne Noire, l'autre au coude de la

Vienne vers Confolens, le troisième vers le Creusot, les côtés longeant les bords extrêmes du Plateau, selon la ligne irrégulière où les dernières pentes viennent se souder avec la plaine et les couloirs qui lui servent de bordure. La superficie de cette lourde masse triangulaire est de 85.000 kilomètres carrés, à peu près un sixième de la France.

Cette délimitation ne répond qu'à des préoccupations hypsométriques. Vu sous cet angle, le Massif Central n'est autre chose que la masse de terre ayant une altitude supérieure à 300 mètres environ. C'est la définition que l'on donne aux « tout petits » en y ajoutant un image qui la leur rend plus impressionnante. On suppose une inondation formidable, la mer surélevant son niveau de 300 mètres, envahissant les terres. Ce qui surnagerait de ce déluge c'est le Massif Central.

Le Massif Central « nain » répond à des considérations ethniques et comprend les régions habitées par les Auvergnats. Ce serait l'ancienne province d'Auvergne avec quelques lambeaux des provinces avoisinantes qui, au cours de la vie provinciale, se sont laissées imprégner par les mœurs, par la race jusqu'au point d'en revêtir les caractères distinctifs.

De ces définitions, la première nous paraît trop large, la deuxième trop étroite. C'est un Massif Central moyen, plus et moins central auquel nous nous rallions et qui comprend sept départements : Can-

tal, Puy-de-Dôme, Haute-Loire, Lozère, Aveyron, Corrèze, Lot (1).

Ce découpage peut paraître arbitraire et injustifié — on a ainsi évidemment un bloc aux contours heurtés, par endroits fantaisistes, une figure géométrique revêche, peu plaisante avec des coins et des bosses, alors qu'il eût été facile, semble-t-il, de jalonner, un ensemble plus régulier et plus harmonieux.

C'est que le but poursuivi est d'étudier une région, assez vaste (peut être trop vaste), ayant au point de vue économique des « façons de vivre » identiques, en heurt aux mêmes inconvénients, devant avoir pour but la recherche des mêmes avantages. Même dans ce cadre, il y a certaines parties qui échappent par quelques côtés à l'atmosphère générale du groupe. Ici, certaines cultures qui ne sont pas là. Certaines parties du Lot, par exemple, procèdent plutôt du Midi et en revêtent la physionomie. Mais il serait incommode, sinon impossible, de choisir une délimitation telle qu'à tous les points de vue il y ait analogie complète dans toutes les manifestations de la vie agricole. Les terrains, les conditions atmosphériques, toutes les choses qui forment le milieu agricole se suivent et ne se

(1) Le Massif Central ainsi délimité s'étend sur une surface de 4.365.613 hectares, c'est-à-dire un douzième de la superficie de la France.

Il comprend 26 arrondissements, 225 cantons, 2094 communes. La population, d'après le recensement de 1906 serait de 2.118.239.

ressemblent pas. Telle culture prospère deviendrait à quelques kilomètres de là ruineuse. Dans le Massif Central, plusieurs modes de culture vivent côte à côte, mais ils vont se répétant, s'étageant de façon le plus souvent semblable dans chacun des départements considérés et c'est leur « somme » qui constitue la caractéristique de la région. Nous nous trouvons en face non pas d'une culture seule mais d'une « somme » de cultures. Partout, on trouve cette triple classification de « régions basses », de « régions moyennes », de « régions hautes ». A cette analogie d'altitude, viennent s'ajouter les analogies « géologiques » qui en s'associant déroulent les mêmes panoramas et les revêtent du même coloris. Si, cependant, en certains points, le groupement est impropre, dans sa facture générale il a une certaine clarté parce qu'il entre dans le cadre fixe des divisions administratives. D'ailleurs, l'exactitude comporterait un « tout » encore plus tourmenté. Certaines vallées entrent profondément dans le bloc, l'entaillent et ces vallées revêtent une physionomie toute différente des régions dominantes, pourtant toutes proches. Elles portent des cultures lointaines, celles de la plaine dont elle sont la partie haute. Elles ont remonté la pente douce et continue du cours d'eau, s'étalant jusqu'au pied des coteaux qu'elles n'ont pu entamer, sorte de bavure qui se prolonge quelques fois assez loin, jusqu'à ce que les bords de la vallée en se rapprochant l'étouffent et l'arrêtent. Si bien que l'on arriverait à une touffue et irrégulière rose des vents.

Aussi, en choisissant cette délimitation, le but a-t-il moins été de faire le « mieux possible » que le « moins mal possible » (1).

(1) Si nous considérons parmi les régions volcaniques de la France le seul Cantal, nous y distinguerons de petites régions naturelles, telles que la Planèze si notre vue se porte sur l'ensemble de ces régions volcaniques, le Cantal tout entier continuera par rapport à cet ensemble une région naturelle ; si nous envisageons tout le Massif Central les masses volcaniques d'âges divers et de formes diverses qui s'étendent du Cantal jusqu'aux Puys, acquerront, si l'on peut dire, par opposition avec ce tout une certaine suite géographique. Et de même le Massif Central par rapport à la France tout entière.

Jean BRUNHES. — *Géographie Humaine*, p. 707.

Le Massif Central est classé parmi les massifs anciens. Mais parce que très vieux et que par suite il a beaucoup vu, il comprend des terrains de nature fort différente. Il a été le témoin de toutes les grosses transformations géologiques, le plus souvent il en a été affecté et en a gardé les empreintes, si bien qu'à lui seul il est un musée géologique à peu près complet sur qui ont passé des multitudes de siècles, de révolutions et d'évolutions.

En voici l'histoire telle que la content les géologues :

« Il représente un fragment de la vieille chaîne hercynienne qui traversait la France en écharpe, se raccordant à la Bretagne et aux Vosges. Les dislocations qui formèrent cette chaîne vers la fin de l'époque primaire eurent pour conséquence l'accumulation des détritiques de la riche végétation houillère dans les dépressions et ainsi se formèrent les bassins houillers de Saint-Etienne, Blanzky, Aubin, Cransac, etc. Une autre conséquence ce furent de violentes éruptions volcaniques dont les produits ont été enlevés en grande partie par l'érosion.

A l'époque jurassique, les mers isolèrent le Massif Central, leurs dépôts formèrent le seuil du Poitou..... comblant les détroits qui séparaient le

Massif de la Bretagne et des Vosges. Dans la partie méridionale des dépôts du même âge donnèrent naissance aux Causses.

L'époque oligocène fut marquée par l'extension de vastes lagunes dans les parties déprimées du Massif Central..... Ainsi se déposèrent les argiles et les calcaires de la Limagne, du bassin de Roanne, du Forez, du bassin du Puy jusqu'au moment où les bassins furent comblés par les sédiments des cours d'eau. Vint ensuite, à l'époque miocène, le contre-coup des plissements alpins qui modifia l'altitude relative des diverses parties du Massif en produisant une série de bombements et de dépressions. Puis ce furent les éruptions volcaniques de l'époque pliocène et d'une grande partie de l'époque quaternaire qui firent les masses de matières ignées du Velay, du Cantal, du Mont-Dore, de la chaîne des Puys. Enfin, le Massif Central abrita de grands glaciers dont on a pu relever les traces et l'action glaciaire, celle des torrents qui coulèrent avec un débit et une pente énormes achevèrent de lui donner sa topographie actuelle. » (1)

Cette longue série de faits, de bouleversements et d'accalmies se déroule dans une suite indéfinissable de siècles et sans doute aussi dans des conditions exactement indéterminables. La morphologie en est encore à la période des tâtonnements. C'est une science qui ne serait rien ou presque rien sans

(1) VIDAL DE LA BLACHE et CAMENA D'ALMEIDA, *La France*, p. 220.

l'apport d'une colossale imagination. Avec quelques débris, le plus souvent incomplets, de matières depuis longtemps inertes et mortes étager sur une marge si vaste, une série de phénomènes de si grande amplitude qui ont eu pour résultat de se détruire les uns les autres ou de se compléter, est une tâche si lourde qu'imparfaitement réalisable, Aussi, les théories sont-elles multiples et éphémères. Chaque génération, presque chacun apporte la sienne que balaie un nouveau venu, la génération suivante. Longtemps encore, sans doute, toutes ces choses resteront mystérieuses. Un monceau de roches et de fossiles est une base bien frêle pour évoquer les soubressauts de tout un monde. Les savants au fond de leur cabinet de travail, les yeux mi-clos échafauderont bien des châteaux de carte avant que ne surgisse la formule exacte. Les morphologues doivent en être au point où en étaient les physiciens quand ils proclamaient le principe de l'« horreur du vide » ou les astronomes quand ils soumettaient le monde au système de Ptolémée.

Quoi qu'il en soit, il y a une chose sur laquelle on peut tabler, qui dépend directement de l'expérience et de l'étude. Ce sont les terrains qui nous restent comme résidus palpables, comme conséquence de ce travail lointain et inconnu. Ce sont, en quelque sorte les signatures de chaque période géologique. La masse principale du Massif Central est formée de roches cristallines, les unes d'origine sédimentaire (gneiss et micaschistes), les autres d'ori-

gine éruptive (granits et porphyres). Une partie très notable de la surface appartient aux formations calcaires (plateau des Causses) aux grandes dépressions lacustes aujourd'hui comblées et transformées en hautes plaines et hauts bassins. En des points divers et nombreux sont venues se superposer des masses volcaniques qui forment d'ailleurs les points culminants du Massif Central tel que le puy de Sancy, le plus élevé du système et qui atteint 1886 mètres.

Si l'on avait à faire l'inventaire, un inventaire succinct, des matières qui sont entrées dans la formation du Massif Central et en donner un schéma répondant à des préoccupations chronologiques et topographiques, on aurait en s'en tenant aux lignes générales :

A la base une vaste table formée de terrains primitifs, légèrement inclinée de l'est à l'ouest et qui porte toutes les autres catégories de terrain. C'est là dessus que les siècles ont bâti et démoli, beaucoup bâti et beaucoup démoli. Ce soubassement n'est d'ailleurs pas resté intact. Sous l'effort de poussées latérales il s'est mamelonné, contracté. A plusieurs reprises et à des âges différents des poussées internes, l'ont perforé jusqu'à en faire une sorte de passoire, ou bien encore y ont injecté sans qu'elles puissent jaillir à air libre des matières ignées qui sont venues s'y incruster comme des éclats d'obus dans une couche résistante. A côté de ce travail, tantôt horizontal, tantôt vertical et parallèlement à

lui, s'est poursuivi un travail externe tour à tour de revêtement et de dénudation. Le volcanisme a édifié comme autant de taupinières de cônes d'envergure différente, dont quelques uns d'un volume considérable, en même temps que les laves épanchues au loin drapaient le relief, primitif, de larges tables basaltiques. En plus de ce travail géologique que l'on pourrait qualifier de batailleur, d'héroïque, parallèlement ou consécutivement, peut-être les deux, une intervention toute de calme, pacifique, les mers jurassiques en un travail lent ont étalé leurs couches calcaires. Tout ce qui a été mare d'eau à l'état de repos a déposé les matières dont elle était chargée, s'est clarifiée, s'est desséchée pour ne laisser que d'épaisses bandes de limon. Puis les glaciers, l'érosion ont mordu ces masses lourdes, souvent différentes, les ont désagrégées, sapées, modifiées prenant aux pentes ce qu'ils rendaient à la plaine, faisant une sorte de travail de nivellement. Ainsi chaque année de chaque siècle a apporté sa collaboration active ou passive, tantôt groupant, tantôt dispersant, mais contribuant de quelque façon à la formation du modelé définitif ou plutôt du modelé actuel, modelé irrégulier, par endroits monotone, par endroits capricieux où l'on trouve les profils les plus divers, non toutefois sans que dans ce chaos n'apparaisse quelque trace de régularité, certaines similitudes. Similitudes qui ont pour raisons l'analogie des terrains. Ces terrains peuvent se ramener à quelques types peu nombreux :

1^o Ceux formés par les roches cristallines et primaires ;

2^o Ceux d'origine volcanique ;

3^o Dépôts calcaires ;

4^o Terrains composites formés d'alluvions.

Ils ne s'étagent pas selon un plan bien défini. A formuler une règle générale, on risquerait de faire surgir de multiples exceptions tendant à l'infirmier. Il y a cependant, une certaine relativité de situation qui se présente plus souvent et qui vue d'un peu loin permet d'esquisser les lignes générales du classement des terrains. Les régions hautes sont à peu près exclusivement formées d'amas volcaniques qui occupent le centre du Massif Central et fournissent les points culminants. Ce sont les Monts d'Aubrac, le Massif Cantal, les Monts Dore, la chaîne des Puys. Chacune de ces surfaces a sa physionomie particulière pas tant cependant que n'apparaisse un certain air de famille. Des cônes foyers des éruptions qui ont été plus ou moins balafrés par le temps, battus et désagrégés par la pluie et les glaciers mais qui gardent si peu que ce soit quelque chose de leur architecture primitive. Tout autour et leur servant de prolongement, quelque chose comme une traine, les revêtements basaltiques qui quelquefois très loin ont recouvert de larges nappes, les roches primitives. Le plus souvent ces tables de centre différent se sont rencontrées et soudées de façon à former un tout qui se tient et se continue. Il y a bien de ci de là quelques trous, quelques solutions de

continuité par où émergent les roches primitives, ou s'assient des roches sédimentaires plus jeunes. C'est que les laves, les boues ignées, toutes les matières volcaniques qui en s'épandant ont formé ce manteau d'épaisseur variable se sont étalées un peu à la façon d'une pâte molle sur une surface bosselée contournant l'obstacle plutôt que l'immergeant, c'est qu'en outre ont agi sur cette armure de multiples agents de destruction qui par endroits ont pu la ronger, l'effriter ou la noyer sous les dépôts et qu'enfin l'inondation volcanique n'a pas été générale mais partielle.

Les parties relativement plus basses ont eu leur inondation, mais combien différente. Baignant dans les mers jurassiques elles se revêtirent de tous les dépôts qu'abandonnaient celles ci, en se retirant on en séchant. Une région que l'on pourrait appeler médiane, la région intermédiaire qui ne put prendre contact avec les eaux jurassiques et qui ne fut pas recouverte par les éjections volcaniques conserva son caractère primitif. Tout au plus quelques uns de ses points furent-ils le siège de stagnations aqueuses qui en se desséchant laissèrent des dépôts lacustres.

Le Massif Central se présente un peu (et ceci n'a que la valeur d'une caricature grossière) comme un colosse de terrains primitifs coiffé de terrains volcaniques, chaussé de terrains jurassiques, avec sur le corps comme taches de rousseur, des dépôts lacustres, des terrains d'alluvions.

Profils volcaniques, primitifs ou jurassiques ont perdu de leur netteté. Beaucoup de leurs formes caractéristiques sont tombées une à une, sous la morsure des agents atmosphériques, glaciers et érosions pour se fondre selon un type plus général. Toutes les différences n'ont cependant pas disparu, les terrains plus jeunes ayant subi moins d'assauts sont mieux résistés, ceux qui par leur situation, leur pente plus douce ont subi des efforts moins violents ont été moins usés, moins fatigués. En un mot le travail de nivellement, d'égalisation qui est celui du ruissellement et qui fut aussi un peu celui des glaciers a agi plus ou moins longtemps, plus ou moins fortement atteignant toute une gamme de résultats qui se suivent sans se ressembler exactement.

Si l'on pouvait faire abstraction des sillons profonds et capricieusement dessinés, qu'a creusé le ruissellement on aurait comme profil volcanique dominant, une série continue de dômes et de toits représentant respectivement les cônes d'éruptions et les tables basaltiques qui s'étendent tout autour de la base, selon un plan légèrement incliné, profil harmonieux à échancrures nettes.

Au contraire en région primitive le profil va s'aplatissant et ondulant comme si la surface était tangente à un certain plan d'inclinaison plus ou moins forte selon les milieux.

Les massifs calcaires à partir de la ligne selon laquelle ils viennent se souder à des masses de com-

position géologique différente s'étendent en plaines, avec des ondulations à peine dessinées, monotones et régulières.

Comme conclusion de ces divers horizons — une ligne brisée — une ligne courbe — une ligne à peu près droite.

Mais le Massif Central est un centre de dispersion hydrographique important. L'eau a joué un rôle considérable dans le fini de son modelé et c'est bien elle qui a donné les derniers coups de palette. Il s'est effectué un travail colossal de désagrégation dont la conséquence a été la création de multiples vallées. La plupart se développent avec ampleur dès leur point d'origine, surtout en terrain volcanique, mais dès qu'elles rencontrent la ceinture des terrains primitifs elles s'enfléchissent brusquement et se transforment en gorges étroites, profondes et sinueuses, qui s'élargiront à nouveau après les derniers contreforts du plateau un peu à la façon d'un éventail. Chaque vallée principale est la ligne d'arrivée d'une foule d'affluents à allure et direction différentes, mais obéissant à peu près à ce principe. Si l'affluent est le produit d'une érosion récente et par suite de modeste débit, après une course peu longue il vient se brancher sur le cours d'eau principal selon un angle droit. Si au contraire l'affluent est de quelque importance, il draine les eaux du val qu'il a creusé sur un parcours plus long et vient rejoindre le cours d'eau principal selon un angle aigu. De telle sorte que le plateau est sillonné

de rides plus ou moins larges, profondes et longues qui vont se rejoignant et se perdant les petites dans les grandes. Et cela le revêt d'un aspect assez spécial. Le dessin de tous ces cours d'eau roulant des sommets du Massif Central vers les plaines qui l'entourent et cela dans toutes les directions, pourrait se comparer à la projection d'autant de sapins disposés autour du centre de dispersion selon des lignes divergentes du sommet à la base et dont chaque branche adhérent au sol aurait rongé et creusé des sillons proportionnés à la grosseur de chacune d'elles. De telle sorte que si l'on coupait le Massif Central par un plan perpendiculaire, à la fois à un plan horizontal et à la direction des rivières, on aurait comme profil une courbe d'allure sinusoïdale, imparfaite et irrégulière et dont l'amplitude irait augmentant à mesure que l'on s'éloignerait de la source du cours d'eau principal. Ces diverses nervures qui criblent le plateau, vont s'agrandissant et se rejoignant donnent aux terrains leur physionomie dernière. On a deux plaines dont l'importance respective n'est pas fixe, quelquefois légèrement bombées, l'une concave, l'autre convexe, l'une forme le plateau, l'autre est la vallée : pour les rejoindre une pente plus ou moins abrupte. Parfois les croupes en se rapprochant étouffent la vallée, la rétrécissent, jusqu'à la faire disparaître et elles viennent alors surplomber le cours d'eau en cascades rocheuses à peu près verticales, parfois elle semblent fuir à droite et à gauche laissant la vallée s'éta-

ler large, sur des distances très longues pour se rejoindre ensuite. Ces vallées à allures diverses prennent des noms différents selon leur forme, elles sont en forme d' « auge », en forme d' « éventail », etc... Le plateau que bordent deux vallées épouse leurs variations, et en est affecté, jusqu'à ce que se joignant elle le tronquent. Il finit en pentes plus ou moins raides, qui le plus souvent dessinent un dos d'âne. Ce ne sont que plateaux et vallées d'envergure modeste, ceux qu'a moulé un ruissellement prolongé et qui sont à la topographie générale, ce que sont les rides à l'épiderme, quelque chose de tout à fait relatif. Au point de vue cultural, ces sillons plus ou moins profonds à direction diverses n'en ont pas moins une grosse importance. Dans un milieu donné ils sérient les cultures, les distribuent, assignant à chacune d'elles, une place qu'en général d'autres cultures en prennent pas. Leur rôle en petit est en tout point semblable à celui que jouent les terrains.

MILIEU PHYSIQUE

Formation géologique

Plusieurs sortes d'influences s'entremêlent, s'ajoutent et se complètent pour caractériser une région créer son type. Parmi les influences que l'on pouvait appeler « physiques » deux paraissent capita-

les. La formation géologique d'une part et le climat de l'autre... presque le ciel et la terre. Ce sont deux facteurs d'une importance considérable pour le paysan. Ils pèsent sur lui, limitent et canalisent son activité, la spécialisent et de conséquences en conséquences, de cascades en cascades on peut bien dire qu'après avoir créé la physionomie de la région, ils donnent certains caractères particuliers aux individus eux-mêmes.

En agriculture on entend par sol, terrain, la terre végétale produit de la décomposition des roches. Elle forme une couche toute superficielle, peu profonde, d'aspect peu différent quelles que soient les matières entrées dans sa formation. Comme d'autre part elle est toujours ou presque toujours recouverte de quelque végétation elle s'enveloppe d'un certain anonymat pour les esprits profanes et peu avertis. Cette similitude n'est qu'une apparence et les spécialistes ont vite fait de déchirer ce voile de teinte uniforme qui semble identifier tous les terrains. Déjà peut on en considérant seulement la ligne d'horizon, l'allure des croupes avoir une première spécification. Ce sont presque des choses que l'on hume dans l'air. Puis la végétation spécialise encore davantage les caractères du terrain. L'analyse qui intervient en dernier lieu permet de préciser avec exactitude la quantité, la qualité des roches qui en se désagrégeant, se pourrissant ont formé le sol. Il s'y est bien ajouté les produits de la décomposition des plantes, feuilles, etc... Mais ce n'est

pas de là que viennent les particularités caractéristiques de chaque sol. La pauvreté, la richesse, sont des conséquences de la composition géologique du sous-sol dont il est issu.

A s'en tenir seulement aux diverses roches qui entrent dans la formation du Massif Central, la terre végétale ne devrait être qu'à base de roches primitives, pour les régions de terrains primitifs, de roches volcaniques pour la région volcanique... jurassique en terrain jurassique, composite dans les terrains d'alluvions, avec une absolue uniformité dans chacune de ces catégories, exception faite pour la dernière, tour de Babel de roches où toutes les diversités seraient permises. Les choses ne se présentent pas sous un jour si simple, avec une répartition si automatique, les diverses roches ne sont pas des sortes de combinaisons chimiques obéissant à des lois étroites et comportant une proportion exacte, toujours la même, des matières composantes. Il y a au contraire extrême diversité. Il y a sable et sable, toutes sortes d'argiles, également toutes sortes de calcaires et les terres qui dérivent des uns ou des autres diffèrent pas leur composition chimique comme pas leurs propriétés physiques. Cette diversité de composition donne une diversité de décompositions d'une grande influence sur la production agricole.

Tous les terrains primitifs n'ont pas la même fertilité, la même aptitude aux diverses cultures, tous les terrains volcaniques ne possèdent pas les mêmes

qualités. De même pour les calcaires. Aussi bien serait-il trop long de suivre pas à pas ces sous catégories de terrains ; leur succession n'obéit qu'à des règles très générales souvent violées.

La façon de cataloguer les terrains dans le Massif Central est la suivante : Au centre les terrains volcaniques, tout autour les terrains primitifs, et aux extrêmes limites de ceux-ci les terrains jurassiques.

Les terrains volcaniques formés par la décomposition des roches éruptives répondent à des dosages différents en chaux et en potasse, mais d'une façon générale ils sont plus complets que les terrains primitifs et se recouvrent d'une végétation plus puissante, plus abondante. — Ils forment la plus grande partie du Puy-de-Dôme et du Cantal. Quand la pluviosité est suffisante — la région ouest par rapport à la nervure des puys — ils portent de gras pâturages et sont le siège d'un élevage prospère. Région de Salers pour le Cantal. Quand au contraire les surfaces sont peu arrosées l'activité dominante est la culture des céréales. Pour le Cantal, la Planèze — région est qui s'étend autour de St-Flour. D'ailleurs ce parallélisme, cette différenciation de culture se poursuit tout le long de la chaîne des Puys. Appartiennent aussi au terrain volcanique les régions de l'Aubrac.

Les terrains primitifs qui forment une sorte d'anneau autour des chaînes volcaniques se différencient nettement comme végétation de celles-ci.

« C'est un contraste remarquable que celui de la fertilité des prairies auxquelles donne lieu l'altération superficielle de basalte avec l'absolue stérilité des landes de bruyères assises sur les affleurements de nicaschiste ». De Lapparent, traité de géologie, p. 1147.

La partie intérieure de cet anneau est formée à peu près exclusivement de granite, qui en se rapprochant des bords du Massif se mue en gneiss, le gneiss n'étant qu'une variété de granite, du granite schisteux. Le gneiss à son tour passe peu à peu au micaschiste.

Dans le granit l'abondance de quartz est une cause de grande stérilité. Cette sorte de granite forme la plus grande partie de la Corrèze : si le feldspath domine la végétation s'en ressent ; la couche de terre végétale s'épaissit et prend une belle fertilité. La région de Pompadour en est un frappant exemple.

Toutes les terres granitiques ou à base de gneiss contiennent peu de phosphates et très peu de chaux.

(i). Le granite se compose de feldspath, de quartz, de mica. Les cristaux de ces différents minéraux adhèrent entre eux.

— Le gneiss renferme les trois éléments du granit, feldspath, quartz et mica. Mais disposés par couches minces superposés. Si bien que la roche peut se diviser en lames.

— Le micaschiste est constitué par du quartz et du mica — le feldspath manque — le quartz en très petits grains forme des lits minces qui séparent les couches de mica.

(ii) Le feldspath donne un silicate complexe d'alumine de potasse, de soude et de chaux.

Les landes et les bruyères y dominent ; la culture est pauvre, extensive.

Le micaschiste ne donne pas de résultats meilleurs. Quand le mica est abondant sa décomposition produit une sorte d'argile qui, avec des amendements calcaires, peut devenir productive. Si par contre le quartz tient la plus haute place, le sol est aride, à peu près impropre à toute culture.

Au sud du département de l'Aveyron le Segala est un exemple des terrains issus du micaschiste, région pauvre que l'introduction de la chaux en agriculture est appelée à transformer. Longtemps on n'y cultiva que du seigle : de là vient d'ailleurs la dénomination de « Ségala ».

« On y voit quelques bois de châtaigniers, de rares bois de chênes : mais l'aspect le plus général de ce plateau couvert de genêts et de bruyères rappelle beaucoup par sa monotonie, par sa tristesse les landes de Bretagne ». J. Bergeron, étude du Massif ancien situé au sud du Plateau Central.

Les formations jurassiques s'étendent sous le nom de « Causses » entre les deux promontoires que forment la Montagne Noire et les Cévennes et forment une grande partie des départements du Lot et de l'Aveyron se prolongeant du côté de la plaine du Bas Languedoc sous le nom de « Garrigues ».

Ces terrains calcaires offrent l'aspect de déserts, nus, tristes, monotones, sans bois et presque sans habitants, brûlés par le soleil en été, couverts de neige en hiver, balayés par les vents, ils ne sont

utilisés que pour l'élevage, un élevage spécial, celui de la brebis. La végétation peu abondante se compose d'herbes sèches mais aromatiques qui nourrissent de nombreux troupeaux d'ovidés. Le lait fournit les célèbres fromages de Roquefort. La production en est de plus de 5.000.000 de kilogrammes par an. L'eau y manque complètement. Elle filtre à travers ces surfaces poreuses pour couler sous terre ou au fond des vallées étroites profondes que l'on appelle « Cluses ». Quand l'irrigation est possible et que le calcaire se mêle à des roches différentes moins perméables l'aspect change pour faire place à une belle végétation.

Tous ces terrains de formation géologique unique où n'entre qu'une sorte de roches, encore qu'à des degrés différents, sont mal partagés au point de vue culture. Ils sont incomplets. Les terrains d'alluvions ou formés des dépôts lacustres souffrent à un degré bien moindre de cet inconvénient. S'ils ne sont pas complets, ils le sont davantage. Bâties de pièces et de morceaux, venant de très loin, ayant mis longtemps à se constituer, ils forment une sorte d'agrégat de roches multiples où chacune apporte un levain de fécondité. Ces terrains composites se rencontrent un peu partout avec des caractères qui ne sont pas toujours les mêmes, mais ils se différencient toujours nettement des contre-forts primitifs, volcaniques ou autres qui forment les rebords extrêmes de la cuvette au fond de laquelle ils se sont étalés. La végétation y est plus

abondante, la culture plus intensive et fait figure de « riche » en face des coteaux nus et pauvres.

La Limagne en est un exemple typique. La plaine est le fond d'un ancien lac qui reposa sur les formations calcaires — ce qui lui assure une grande perméabilité. Les vases déposées pendant de longs siècles, les molécules silicieuses et les cendres volcaniques apportées des monts par les torrents et les rivières ont formé une couche arable réunissant tous les éléments de fécondité. Aussi produit elle indifféremment des céréales, de la betterave à sucre, avec des rendements annuels considérables d'une valeur allant de 700 à 1.000 fr. par hectares. Ce mélange de terrains tertiaires et de détritiques volcaniques mérite bien cette épithète envieuse d'être d'« une insolente fertilité ».

Si un examen rapide et général des terrains qui composent le Massif Central parce que trop rapide et trop général manque de précisions, apparaît floue, il n'est pas niable que par l'analyse directe on peut doser exactement et les qualités et les défauts de chacun d'eux à quelque variété qu'ils appartiennent. D'autre part de nombreuses expériences de laboratoires démontrent que l'on peut compléter un terrain qui ne l'est pas en lui donnant les principes fertilisants qui manquent. Et alors il semblerait que l'agriculture doive se ramener à plusieurs recettes de cuisine. Cette puissance absolue de l'homme, réformatrice et presque créatrice serait fort souhaitable, mais elle ne sort pas du domaine

théorique. Certains obstacles extérieurs s'y opposent, et parmi ceux-ci les conditions atmosphériques.

Conditions atmosphériques

Si l'agriculteur, tout en ne devenant pas cependant maître absolu du sol, une sorte de tyran, peut espérer voir s'augmenter ses privilèges de domination, s'il peut compter pétrir un peu selon ses besoins et ses désirs le sol qui fera germer son grain, il y a un genre d'esclavage dont il ne se libérera pas de sitôt, sans doute, c'est ce qu'il appelle le « temps ». Le milieu atmosphère obéit à des lois que les météorologues ont esquissées, sans que toutefois l'homme ait pu espérer une emprise quelconque sur elles. De cette impuissance nul ne souffre plus que le paysan, nul plus que lui n'en a le sentiment. Cet état d'âme perce au travers d'un foule d'expressions populaires dont une des plus générales et des plus connues est celle-ci : « Faire la pluie et le beau temps ». Cela représente la toute-puissance par excellence — faire l'abondance ou la pauvreté, donner la joie ou répandre la tristesse. Et si le paysan, le soir, en rentrant des champs, au détour de quelque chemin encaissé, trouvait une de ces fées mystérieuses et bonnes qui, autrefois, se mettaient au service des hommes pour la réali-

sation de leurs caprices et qu'il puisse voir s'exaucer un de ses désirs — celui qu'il choisirait serait évidemment de « faire la pluie et le beau temps ». La pluie et le soleil sont pour lui des collaborateurs tout puissants et indispensables. Si l'un s'abstient malgré son impatience, le paysan attend — son effort serait nul si le temps ne lui était favorable. Aussi, parlant de la moisson future, met-il une foule d'atténuations et de conditionnels dans l'affirmation de ses espérances. « L'homme propose, le ciel dispose ». Et cette formule plane au-dessus de tous ses projets, et les voile d'une sorte de découragement anticipé. Il sème, il récolte et encore faut-il que les conditions soient propices ! Mais il y a si loin du sillon aux gerbes, tant de jours où peuvent intervenir tant de choses indépendantes de sa volonté, pluie, soleil, orage et qui peuvent, en quelques heures, anéantir les résultats acquis.

Il est vrai que « le temps » a certaines habitudes, une certaine routine. Généralement il fait beau vers telle période, il pleut vers telle autre. Mais ce sont des règles où fourmillent les exceptions, et ce sont ces exceptions, ces orgies de soleil ou de pluie que craint le paysan et qui forment la partie la plus lourde de ce qu'on pourrait appeler ses « risques professionnels », et le climat du Massif central est extrêmement capricieux et fantaisiste.

Pendant la période d'été, au moment où le paysan engrange ses récoltes, et, par suite, a besoin de chaleur, fort souvent il pleut à torrents une quin-

zaine durant. L'hiver qui, par destination, devrait être la période la plus dure, la plus froide et commencer milieu novembre, est relativement doux et sec. Il semble continuer les mois d'automne sans changements notables. Et fin mars, la neige apparaît, les nuits sont glacées, la période de froid commence pour se prolonger une partie d'avril. A ce moment-là, le paysan n'a plus de foin, a épuisé ses approvisionnements comptant sur une poussée qui ne se produit pas. Ses animaux, qu'il ne peut nourrir à l'étable, qu'il ne peut faire paccager dépérissent. Il en résulte des dommages considérables, l'année commence mal, les bons résultats à espérer sont compromis. Aussi le paysan, encore qu'il n'aime pas l'hiver pour lui-même — et il l'appelle la « mauvaise saison », préfère-t-il le subir fin automne que commencement printemps. Un vieux proverbe lui dit que : « les rats ne le mangent jamais » et les vieux proverbes ne mentent pas, ne peuvent pas mentir. Ce sont ces irrégularités que le paysan ne peut arrêter, modifier qui l'effraient et pèsent sur lui comme un lourd despotisme. Il accepte sans récriminations tout ce qui se reproduit chaque année avec régularité et dans les mêmes formes. A ce régime-là il s'est plié depuis longtemps, sur ses exigences il a réglé son activité, c'est comme l'orchestre à la cadence duquel il danse et il n'est pas loin d'aimer ce régime constitutionnel tacite et unilatéral qui lui impose ses lois. Et, pour le Massif Cen-

tral, ces lois ne sont pas douces. Le climat (1) est continental, du moins pour les parties élevées ; les régions qui forment le pourtour du Plateau sont mieux partagées ; les écarts de température sont moins considérables, d'une façon générale le climat y est plus égal. Le climat continental se caractérise par ce fait que les températures d'été sont élevées tandis que basses en hiver. L'hiver, selon les années, commence en novembre ou décembre pour se prolonger jusqu'en mars. Il est généralement rigoureux, si rigoureux que le paysan en est réduit à une inaction à peu près complète. Il ne peut travailler qu'à l'abri. Dans les parties élevées, la neige tombe au moindre refroidissement de température fin octobre, elle s'étale en couches assez épaisses qui vont s'amincissant à mesure que diminuent les altitudes ; elle casque les montagnes d'un revêtement blanc qui ne disparaîtra souvent plus. La bise de la montagne fraîchit — on dit que l'hiver montre le « bout de son nez ». Le plus souvent, peu de jours se passent sans que la neige ne recouvre le Massif Central tout entier. La température basse des nuits, la glace, et, de quinzaine en quinzaine, sur cette nappe gelée, une nouvelle couche s'étale. Sur les versants où l'insolation est intense, le manteau blanc se fond, se fripe, disparaît assez vite formant

(1) Le climat est l'ensemble des phénomènes météorologiques qui caractérisent l'état moyen de l'atmosphère en un point de la surface terrestre. (HANN.)

De MARTONNED. — Géographie physique.

ça et là, au gré de la configuration des terrains, des plaques grises capricieusement dessinées. Mais sur les hauteurs il n'en est pas ainsi. Il y souffle un vent froid et violent qui pulvérise les masses neigeuses, les roule en tourbillons pour les amasser en buttes formidables aux détours des routes, le long des murailles, partout où un obstacle se dresse et peut servir de panneau résistant. Ces masses (congères) atteignent 4 ou 5 mètres, quelquefois davantage et rendent toute circulation impossible. Certaines régions du Gévaudan et de l'Aubrac, balayées ainsi par des vents que rien n'arrête, se hérissent de « congères » et deviennent infranchissables pendant une grande partie de l'hiver. Ces régions glacées revêtent à ces moments une sauvagerie déconcertante se hérissant à chaque rafale de tourbillons neigeux extrêmement violents auxquels l'homme ne résisterait pas. Là le paysan ne sort pas de sa maison. ; par une porte intérieure, il passe dans son écurie attenante et sa seule occupation est de soigner ses animaux. Les régions au-dessus d'une altitude variable mais moyenne de 1.200 mètres ne sont pas habitées pendant l'hiver. Dans les parties moins sauvages, où les couches de neige sont moins hautes, la bourrasque moins fréquente et moins puissante, l'activité n'est pas plus considérable. La vie semble avoir à peu près disparu de ces campagnes. Le paysan passe sa journée à l'écurie, à sa grange. S'il est habile il remet en état ses instruments aratoires, ses outils de travail pour l'été, en général il

flâne, s'ennuie. Les jours sont d'ailleurs assez courts. Quelquefois, quand les terrains sont à découvert, il arrache des haies, redresse des murs, exploite ses bois. Mais ceci est une occupation qu'il délaisse de plus en plus parce que peu rémunératrice. Le soin des animaux prend à peu près tout son temps — nourriture et litière.

En mars, si le « temps » n'a pas manqué son « rendez-vous », la neige disparaît jusqu'à une altitude de 900 mètres, dès avril jusqu'au pied des dernières croupes volcaniques qui, elles, dessinent encore leurs dentelures blanches jusqu'au commencement mai, et c'est le printemps, un printemps que tourmentent encore de capricieuses giboulées, des bourrasques de pluie et de neige avec des alternatives de chaud et de froid. De printemps, il n'y en a pas. Ce n'est, somme toute, qu'un champ clos où viennent se battre l'hiver qui meurt et l'été qui naît.

L'été est très chaud. Les grandes chaleurs commencent en juin, avec des chutes de pluie irrégulièrement espacées et irrégulièrement abondantes, souvent gênantes pour le paysan qui vit une période de surmenage et fait un travail exigeant un milieu sec. Quelques jours seulement de pluie lui apparaissent comme une calamité et lui sont extrêmement préjudiciables.

L'automne n'a pas de caractère bien particulier, c'est un été affaibli, assez souvent pluvieux, un peu grelottant comme s'il avait déjà des visions de neige qui va fraichissant à mesure qu'il se mue en hiver.

Ce statut général qui régit le Massif Central se fractionne, se morcelle pour former toute une foule de statuts locaux se différenciant par quelque côté et la cause de ces différences est dans la topographie. Toute la partie volcanique et ceux des plateaux primitifs élevés qui dépassent mille mètres sont très froids et couverts de neige pendant de longs mois. La période d'été, au contraire, y est très chaude. Au-dessous de cette altitude, les nuances se multiplient avec le modelé des terrains. Les vallées qui entament fortement le socle et semblent s'y enfoncer en forme de coin entraînent avec elles un climat qui leur est spécial et participe plutôt de la plaine que des montagnes toutes proches. D'autre part, dans cette surface déchiquetée, balafmée un peu en tous sens, l'angle sous lequel les diverses parties se présentent, soit aux rayons solaires soit aux vents, n'est pas le même et il en résulte une insolation plus ou moins grande, un arrosement plus ou moins complet. Les versants ouest reçoivent plus de pluie que les versants est, nord-est, parce que les vents d'ouest sont pluvieux. Et cela se traduit par une différence de culture. L'ouest est la région de l'élevage, l'est est la région des céréales (par exemple pour le Massif du Cantal, est et ouest ayant même formation géologique).

Mais, en cette matière, le facteur capital c'est le soleil. Une vallée ou un versant de vallée placé face au soleil, c'est-à-dire face au midi, semble jouir d'un climat tout différent de celui que subit le versant

opposé. Les agriculteurs disent que les versants placés face au soleil sont à « l'endroit », c'est-à-dire bien placés, au bon endroit ; les autres à l'« envers », c'est-à-dire placés dans de mauvaises conditions. Les versants ensoleillés pendant les journées d'hiver, même les plus froides, dès 9 h. du matin s'échauffent et laissent rayonner une chaleur douce presque printanière ; quelques mètres plus loin, on a la sensation de froid glacial. A 100 mètres de distance, un point bien placé ne verra jamais de glace tandis que l'autre point la gardera pendant la plus grande partie de l'hiver. Et cela a une importance considérable pour les cultures qui redoutent les gelées de printemps. Tous les arbres fruitiers sont placés de telle sorte qu'ils soient à l'« endroit ». Et, d'une façon générale, le rapport est meilleur à l'« endroit » qu'à l'« envers » : il semble que le sol en soit bonifié. Aussi le paysan aime-t-il passionnément le soleil et le cherche-t-il dans toutes les occasions où il a à choisir une orientation, et, pour ce résultat, il sacrifie pas mal d'avantages. Sa grange est tournée vers le midi, sa maison s'ouvre elle aussi sur le midi, et pour cela souvent il tournera le dos à la route, au voisin. Ce fait a été noté par M. Jean Brunhes dans la géographie humaine et il donne p. 185, un cliché qui intéresse précisément le Massif Central et représente la rue du village de Sérriers près de St-Flour. « La rue s'étrangle entre les maisons qui ne la regardent pas. Les fenêtres s'ouvrent du côté du soleil ». De telle sor-

te qu'il y a une prime aux surfaces ensoleillées tandis que sur les surfaces ombrées pèse une sorte de bâtardise.

Répartition topographique des modes de culture.

Toutes les choses multiples et diverses qui constituent le sol d'une part avec ses caractéristiques et le climat de l'autre, forces tantôt négatives, tantôt positives délimitent le champ de l'activité agricole dans le Massif Central et de façon assez diverse. Rarement les mêmes conditions se présentent en deux points différents sous le même jour pour donner le même résultat. Il y a cependant certaines « façon d'être » plus générales qu'avec des nuances plus ou moins grandes, on retrouve à peu près partout. La surface du Plateau Central se présente, nous l'avons vu, comme une série continue de plateaux, de pentes et de vallées d'importance variable. A chacune de ces parties correspond une spécialité de productions. Le plateau est livré à la culture. Là habite l'agriculteur encore que quelquefois au fond de la vallée si celle-ci est suffisamment large. Les champs y dominent avec quelques prairies créées par une irrigation active autour des maisons, là où apparaît quelque source, mais elles se présentent comme l'exception. Les pentes, elles

sont le plus souvent incultes. Les roches y affleurent, la terre végétale est emportée par le ruissellement, à moins que les arbres n'arrêtent les effets de l'érosion et alors c'est la forêt. Si de temps à autres quelques champs, c'est le plus souvent parce que la pente s'est adoucie jusqu'à devenir à peu près horizontale pour reprendre ensuite plus abrupte. Dans la vallée, les prairies fertilisées par des captages d'eaux et de par leur origine plus fécondes. On les appelle les « prés de rivières ». Elles ont l'avantage d'être arrosées à peu près à la guise du propriétaire et par suite sont à l'abri de la sécheresse la grande ennemie des prés du plateau. Quand l'agriculteur habite au fond de la vallée, il étage ses champs sur le flanc des coteaux et ils sont alors de façon générale peu fertiles. La vallée et le plateau sont les deux sièges les plus importants de l'activité agricole. Pour joindre ces deux ilots de culture, l'ilot vert des prairies et l'ilot plus terne des champs, une ligne de prés qui s'égrène le long des pentes parallèlement aux ruisselets. Sitôt que sur les bords une source un peu forte a pu esquisser un lit et l'agrandir, elle se précipite en ligne à peu près droite vers la rivière relativement proche dont elle dépend et dans sa course elle se grandit de toutes les parcelles d'eau qui dégouttent sur les pentes, et arrive à former un ruisselet. Par un travail long et patient d'irrigation, sans cesse renouvelé, patient, l'homme a canalisé cette eau. La pente arrosée s'est gazonnée sur toute la partie humidifiée, et on a

ainsi à droite et à gauche comme une série de drapeaux verts à forme triangulaire ou rectangulaire, dont le ruisseau servirait de hampe. Aucune goutte d'eau n'est perdue et chacune d'elles descend de brin d'herbe en brin d'herbe jusqu'à la rivière. Si bien qu'en considérant le versant opposé, quand on se trouve à l'extrémité d'un plateau on a presque à la même altitude et face à soi la ligne d'horizon où saillent maisons et granges, dans le voisinage immédiat une bande de terrains de largeur variable où dominent les champs. Puis nette et parallèle à la ligne d'horizon, la partie supérieure des surfaces boisées ou incultes qui descendent et viennent en bordure à la vallée. De distance en distance, une ligne ininterrompue de prés accrochés au versant le long des cours d'eau et qui plongent jusqu'à la rivière, pages grisâtres ou bleu foncé à marges vertes. Quelquefois, la vallée s'élargit jusqu'à avoir plusieurs kilomètres. Bien partagée comme terrain, bien partagée aussi comme irrigation, elle est fertile et se drape de gras pâturages. Ce sont les parties les plus riches du Massif Central, là où la culture et la plus prospère. Quand au contraire le plateau s'étale largement l'aspect change. Le plus souvent l'eau y manque, la couche de terre végétale y est peu épaisse, la végétation moins abondante. Dans les régions primitives il se recouvre de landes et de bruyères qu'à intervalles plus ou moins espacés trouent des oasis de culture, en général au fond des vallonnements qu'arrose quelque

source. Le rendement est minime. En terrain volcanique et dans les parties élevées on y trouve des pâturages à destination spéciale. Pendant la période d'été ils nourrissent de nombreux troupeaux de bovidés et on les appelle des « montagnes ». Tandis que les prés de la vallée sont fauchés et que les foins en sont engrangés, là rien de semblable. L'herbe est mangée sur pied. Dès que viennent les beaux jours on y amène les troupeaux. On dit : « les monter à la montagne ». C'est une sorte de déménagement pour plusieurs mois. Ils resteront là jusqu'à ce que se dessine la période froide et que s'annonce l'hiver, milieu ou fin octobre. On distingue deux sortes de « montagnes » les « montagnes à graisse » et les « montagnes à lait ». Dans les premières séjournent les animaux que l'on veut engraisser — ce sont en général les meilleurs pâturages. Quand la bête est à point après quelques mois, on la vend directement à la boucherie. Si au contraire, l'engraissement a besoin d'être parfait on le complète à l'étable, ou bien on vend à des intermédiaires qui continueront les soins.

Les « montagnes à lait » sont destinées aux vaches laitières. Selon leur surface le nombre des bêtes est plus ou moins grand. Milieu mai elles quittent la ferme sous la direction du « vacher » et de ses aides « bouteliers-bergers », le trajet se fait à pied. A la « montagne » les bêtes ne sont jamais rentrées, elles vivent en plein air. Matin et soir à heure fixe elles sont rassemblées pour la « traite ».

Pendant toute la journée elles restent sous la surveillance du berger. A la nuit on les groupe à l'intérieur d'un « parc » mobile construit avec des « claies » et des piquets que l'on déplace à intervalles régulières. « Vachers » et « bergers » habitent de petites maisonnettes grossièrement bâties, couvertes de chaumes que l'on appelle « burons ». C'est là qu'est travaillé le lait, et qu'est conservé le fromage jusqu'à la vente. La « montagne à lait » est le complément nécessaire de toute exploitation importante à base d'élevage et de production laitière.

Chaque région du Massif Central, chaque département prend l'allure d'un damier bigarré et multicolore où se succèdent de façon un peu désordonnée et fantaisiste, champs, pâturages, forêts, landes, cultures extensives et intensives, la gamme à peu près complète des activités agricoles.

Voici comment se répartissent les surfaces du Massif Central d'après l'enquête annuelle de 1909.

Départements	Terres en culture	Prés naturels	Herbages	Paccages et Pâturages	Vignes produisant ou à produire	Landes et terres incultes	Cultures non dénom- mées diverses	Bois et Forêts	Territoires non compris dans catégories pré- cédentes	Surfaces totales
Aveyron	349.310	95.920	» »	165.080	11.886	79.210	50.560	77.930	44.437	874.333
Cantal	458.720	113.030	43.930	101.780	224	61.250	5.570	64.369	24.690	574.033
Corrèze	463.150	91.780	» »	42.850	4.294	133.450	20.460	105.406	20.178	586.568
Lot	203.180	33.630	13.660	60.230	26.489	48.110	14.010	101.729	20.255	521.293
Lozère	119.760	44.940	1.700	196.280	864	60.790	18.380	54.612	19.341	516.667
Haute-Loire .	220.250	68.670	110	60.270	4.294	50.550	1.500	87.600	2.986	496.230
P.-de-Dôme .	337.600	115.200	» »	133.500	23.296	58.250	11.550	82.901	33.196	795.493
Totaux . . .	1.556.970	563.170	563.170	759.990	71.367	491.610	122.040	574.547	165.083	4.364.617

Milieu, Population

Le Massif Central est un centre de dispersion démographique, tout comme il est un centre de dispersion hydrographique, en y émigre beaucoup. Tous ne partent pas avec le même esprit. Les uns, et ceux là quittent leur village à la fin des travaux d'été vont au loin chercher un travail rémunérateur pendant la période d'hiver. Ils reviendront le printemps venu. Ce sont les « saisonniers ». Les autres ont abandonné l'agriculture pour chercher dans le commerce, le fonctionnarisme ou les professions libérales, un mode d'activité plus avantageux. Ceux là sont définitivement perdus ; ils ne seront plus paysans.

Les « saisonniers » se recrutent parmi les petits propriétaires, les métayers, fermiers ou domestiques de ferme et quelquefois même les moyens propriétaires, avec cette précision que rarement le chef de

famille quitte le foyer hormis pour le tout petit propriétaire et le domestique de ferme. Ce sont les enfants déjà grands et qui pour la période d'hiver ne sont pas indispensables à l'exploitation. Tous ceux qu'une responsabilité, une occupation bien nette ne retient pas soit au foyer, soit à l'étable émigrent. Leur centre d'attraction est Paris. Ils ne sont pas encore arrachés à la vie agricole des liens étroits les retiennent à la campagne. Et dans leur esprit c'est encore là qu'est leur « chez eux ». Cependant, quand vient l'automne et que s'envolent les hirondelles ils songent au départ et dans la quinzaine ils disparaissent par groupes de 5 et 6. Cela a sur eux l'emprise d'une habitude ou d'une manie et si l'un d'eux par suite de changements, d'accident doit rester avec les « vieux » c'est avec tristesse qu'il s'y résigne. A Paris ils ont des parents, des amis qui ont cherché à les caser. En général ils sont employés par des « compatriotes » marchands de charbon, marchands de vin, hôteliers, laitiers. Ce genre de travail ne demande pas un long apprentissage ; il suffit d'être robuste, rompu à la besogne. Cela leur convient à merveille. Cependant les « saisonniers » se mettent principalement au service des marchands de charbon. La vente est bien plus importante pendant l'hiver que pendant l'été. Aussi le « saisonnier » peut-il éviter le chômage d'été par son retour à la campagne et le chômage d'hiver par son séjour à Paris. Certains ont ainsi un patron au Massif Central et un patron à Paris qui ne s'excluent pas

mais qui au contraire se continuent et se complètent et au service desquels ils restent alternativement pendant plusieurs années — on n'est pas « saisonnier » toute sa vie durant. C'est un labeur considérable, un effort à peu près ininterrompu portant sur l'activité parisienne la plus absorbante et sur les gros travaux agricoles. Il faut être jeune, aussi cet emploi du temps n'est il suivi que jusqu'à la trentaine. Entre les deux habitudes le paysan fait son choix — ou il reste à Paris, et se livre pour son propre compte à un petit commerce de détail — ou bien reste paysan à demeure. Ceux qui désertent ainsi le Massif Central sont nombreux. Il est bien rare qu'un jeune homme ayant habité Paris aux environs de la vingtaine se résigne à ne pas s'y installer définitivement. Beaucoup ainsi à leur première « campagne » veulent « sortir » et les parents les encouragent, mais une fois « sortis » ils refusent de « rentrer ». Il faut que des intérêts graves les fixent au sol. Vivent là les fils de propriétaires ou plus exactement les fils d'exploitants, à qui l'exploitation est destinée. Et encore beaucoup échappent-ils ? Le plus souvent l'exploitation leur est laissée avec des charges lourdes qu'ils pensent alléger par un séjour peu long à Paris. Ils reviendront plus tard quand ils seront riches - n'auraient ils que quelques revenus, ne seraient ils que de petits rentiers, cela leur suffit et ils forment cette catégorie de paysans aisés que les autres admirent et quelquefois envient les « parisiens ». C'est un rêve que

beaucoup n'atteignent pas. Le pourcentage de ceux qui meurent à la tache est très élevé, 60 o/o au moins.

L'émigration parisienne (1) est la plus importante, celle qui draine le plus d'énergies. Elle n'est pas la seule. Quelques-uns émigrent en Espagne où ils exercent la profession de boulangers, commerçants en grains, machines agricoles. D'autres dans l'Amérique du Sud se livrent à la culture. Enfin il

(1) L'émigration est très importante, ainsi tandis que les statistiques de 1881 accusent pour le Massif Central une population de :

2.274.690 habitants.

Celles de 1906 accusent une population de :

2.118.238 habitants.

Soit une différence de 156.452. Un pareil écart ne peut être attribué à la diminution de la natalité ou à l'augmentation de la mortalité, qui sont l'une et l'autre restées stationnaires pendant cette période.

Si le Massif Central a perdu un chiffre aussi considérable d'habitants, la raison en est dans l'émigration et surtout l'émigration parisienne.

M. Bonnet, directeur de l'*Auvergnat de Paris*, quelques jours avant sa mort donnait les chiffres suivants :

Originaires de l'Aveyron	33.000
— Cantal	32.000
— Puy-de-Dôme	30.000
— Corrèze	30.000
— Hte-Loire	30.000
— Lot	17.000
— Lozère	7.000
Total	179.000

Il n'envisageait ainsi que l'émigration des 30 dernières années.

Par contre les statistiques concernant le département de la Seine donnent :

1881	2.799.329
1906	3.848.618

soit un gain de : 1.049.289.

y a un certain nombre d'habitants quitout en n'abandonnant pas le Massif Central de façon définitive ne s'adonnent pas à l'agriculture. Pendant cinq ou six mois chaque année ils voyagent dans le Nord ou le Sud de la France plaçant des produits divers, toiles, draps, articles de mercerie. Leur clientèle visitée, ils reviennent vivre un peu en oisifs pour repartir la saison suivante.

Ces diverses catégories d'émigrants, se recrutent surtout parmi ceux qui ne trouvent pas dans la seule exploitation de leurs propriétés des revenus suffisants ou parmi ceux qui ne possèdent pas. Mais il manque à l'agriculture plus que leurs bras. D'abord le très gros propriétaire qui quelquefois ne connaît même pas sa terre. Celui-là ne participe pas à la vie paysanne. Hormis quelques exceptions il la dédaigne. C'est pour lui une source de revenus et pas autre chose. Il a un gérant pour la surveillance du fermier, et pour la rentrée des fonds, les réparations indispensables. Le moyen propriétaire a tendance à ne pas rester là. Il veut être fonctionnaire, médecin... tout, excepté paysan... on dit : « Mous-su ». Fort rares sont ceux qui dirigent personnellement l'exploitation. Le plus fidèle à son lopin de terre est le petit propriétaire ; bien souvent le tout petit propriétaire s'attache à son coin, bien qu'il sache devoir y vivre misérablement. Le non propriétaire émigre, à moins que la peur d'une famille nombreuse ne le cloue au village. Il deviendra fermier, métayer ou domestique de ferme.

L'agriculture perd par en haut, par en bas, un peu de tout côté. Par en haut le riche propriétaire qui se cristallise dans une oisiveté et une indolence de bon ton s'essaie à jouer le « hobereau », se donnant comme programme de ne rien faire et tout ignorer de l'activité qui se déploie autour de lui. Le moyen propriétaire croit gagner en dignité en se livrant à un travail intellectuel. Il s'y précipite furieusement. Son rêve ou le rêve qu'il caresse pour ses enfants ! Les palmes et la retraite. Le non propriétaire n'ayant pas grand chose à perdre, à peu près tout à gagner cherche dans les villes à placer utilement son travail. Après ces multiples soustractions, il n'est pas étonnant que dans le Massif Central l'agriculture manque de bras. Seuls les jeunes, qui ne peuvent pas encore émigrer restent là jusqu'à ce que pointe le premier duvet de leur moustache et ils s'envolent dès qu'ils peuvent battre de l'aile. La population, pendant l'hiver surtout, est formée d'enfants d'une part et de vieillards de l'autre : la grosse majorité la presque unanimité des hommes valides sont ailleurs.

Ceux qui restent n'ont pas de grandes ambitions, ils savent combien monotones se dérouleront les jours, combien petite est la part de hasard et ils ne pensent pas que par leurs efforts personnels, la face des choses puisse être changée. Ils savent les nombreuses difficultés auxquelles ils se heurteront, ils croient leurs moyens limités. Leur but est quelquefois d'améliorer la situation qu'ils ont

trouvée au sortir du berceau, le plus souvent de ne pas l'aggraver et la transmettre intacte à leurs descendants ; chacun embrigadé selon le caprice de sa naissance. Le non propriétaire entre au service du voisin ou bien afferme une exploitation dont il prend la direction. Il a le choix entre — domestique de ferme — fermier — métayer. Le petit propriétaire est absorbé par sa culture. Le tout petit propriétaire pendant l'été loue son travail à quelques voisins, soit de façon continue, soit de façon intermittente. Le moyen propriétaire exploite avec sa famille et quelques domestiques. Le gros fermier, qui en général a des capitaux fait appel à une main-d'œuvre nombreuse.

Le moyen Propriétaire

Le moyen propriétaire, et de façon plus générale le propriétaire d'une exploitation suffisante pour absorber son activité et celle de sa famille jouit d'avantages différents selon qu'il possède un capital argent ou n'en possède pas, selon qu'il fait appel à une main d'œuvre étrangère ou n'y fait pas appel. En supposant, ce qui se présente le plus souvent, qu'il n'ait pas d'argent à sa disposition, qu'en outre au moment où il prend la direction de la propriété familiale, ses enfants ne puissent lui venir en aide sa situation est critique. Et cependant il semblerait que les conditions à lui faites soient extrêmement favorables. C'est une coutume, dans le Massif Cen-

tral et une coutume que sans doute la nécessité a imposé d'attribuer à l'enfant qui continue l'exploitation paternelle, la quotité disponible. Cette attribution n'a rien de personnel, ce n'est pas une prime donnée à ses qualités et le signe d'une certaine préférence. Mais l'avantage fait au continuateur de la famille, à celui qui restera au foyer le perpétuera, ce qu'il n'aurait pu faire sans cette faveur. Fort souvent même cette faveur est complétée par les autres frères qui consentent une évaluation des biens paternels inférieure à la valeur réelle. Si donc on a : 4 frères celui qui reste à la « maison » obtient : $1/4 + 1/4 \times 3/4$, soit : $3/16$. De telle sorte qu'il bénéficie des $7/16$ de la succession. Presque la moitié. Supposons une propriété d'une valeur de 32,000 fr. Il n'aura à payer que 18.000 fr. Supposons que par mariage sa femme lui apporte en dot 8.000 fr. Il en reste plus que 10.000 fr. de dettes. S'il les emprunte et il y sera obligé il aura à payer un revenu annuel de 400 fr. Les impôts peuvent se fixer à 150 fr. D'autre part il a des frais d'assurances de réparation qui atteignent environ 100 francs.

1° Total de dépenses impersonnelles et forcées : 650.

Seul avec sa femme pour l'exploitation il lui faut faire appel à une main-d'œuvre étrangère. Au minimum il aura un domestique de ferme loué à l'année

(1) Nous avons pris comme type d'activité agricole, celui où le paysan se livre parallèlement à la culture et à l'élevage, parce que c'est celui qui occupe le plus de bras — environ les $4/5$ des populations actives du Massif Central.

soit : 500 fr. Un berger pour une partie de l'année, quelques journées supplémentaires pendant les grands travaux soit : 200 fr. Frais de nourriture et de logement 500 fr.

2^e Total : 4.200 francs pour frais d'exploitation.

Total des frais : 4.850 francs.

Et maintenant quelles peuvent être ses recettes ?

Son cheptel vif vaut approximativement 3.500 fr. (on compte, pour les petites exploitations, un dixième de la valeur de la propriété).

En supposant qu'il se renouvelle par $\frac{1}{3}$ (cela est normal) le rapport annuel sera de 1.200 (cela peut être considéré comme un maximum).

D'autre part, les divers produits valent le $\frac{3}{4}$ on a : 900 francs.

Total des recettes : 2.100 francs.

Les dépenses étant de 4.850 francs, reste : 250 fr. Là-dedans n'entrent pas ses dépenses personnelles, une foule de frais et de risques qu'il doit couvrir. Quel bénéfice peut-il avoir à la fin de l'année ? Evidemment aucun. Quand l'année est bonne, il vit un peu moins mal. Quand elle est mauvaise, il se trouve en déficit. Il restera avec des dettes ruineuses longtemps encore. Plus tard, quand les enfants lui apporteront une aide telle qu'il pourra se dispenser progressivement du berger, puis du domestique de ferme, il amortira. Mais après avoir souffert les dix premières années à cause du surcroît de dépenses que lui occasionna sa jeune famille. Il amortira en une autre dizaine d'années, mais à cette

date ses fils grandis auront à leur tour à se partager le bien paternel. Et pour les siens recommencera cette vie de calculs et de soucis où la libération de toute dette est le grand cauchemar auquel on songe toujours et que l'épargne seule permet de réaliser. La petite propriété à intervalles réguliers, à peu près un quart de siècle, traverse des crises redoutables où chaque fois elle menace de sombrer. Les vingt ans qui suivent sont employés à panser les blessures, à la réédifier intacte et libre de toutes charges.

Le Métayer

Il est bien évident que la situation du petit métayer ne peut être brillante. Il vit — mal le plus souvent — mais n'arrive pas, hormis des cas exceptionnels fort rares, à améliorer sa situation. Le métayage n'a pas de règles bien fixes. D'ailleurs, preneurs et bailleurs, s'accordent à dire : « Les conventions font loi ». Il y a donc des conditions plus ou moins lourdes pour le métayer. Cela se ramène à un marché. Le plus souvent, le propriétaire se réserve la moitié de tous les fruits et paie la moitié de la taille. Quelque fois il exige davantage. Quelques fois il fait des concessions. On table sur la fertilité des terrains laissés au métayer.

Le métayer est, en général, le père de famille sans autre avoir que de nombreux enfants. L'exploitation d'une propriété, même de petites dimensions, lui

permet d'élever ses enfants. Les récoltes des céréales lui fournissent le pain. Il engraisse un cochon qui fournit la viande. Les principaux aliments sont dans sa main. De son côté, le petit propriétaire qui ne peut exploiter lui-même a tendance à choisir ce genre de bail. Ayant la moitié de tous les fruits, il trouve chez lui les principaux éléments de son alimentation ; d'autre part, il impose, dans une certaine mesure, au métayer la collaboration de ses conseils et quelque fois aussi de ses reproches. Autant de choses que celui-ci accepte, les bénéfiques, étant de moitié et qui ne manquent pas de réjouir le propriétaire. Car il y a une chose intolérable par dessus tout et que le petit propriétaire ne comprendra jamais : à savoir que le fermier puisse exploiter un peu à sa guise un champ dont il n'a pas la propriété, alors que lui, le maître vrai, est impuissant à faire prévaloir ses conseils ou ses ordres. Toutes ces raisons font préférer le metayage au fermage dans bien des cas.

Dans l'exemple précédent de la propriété valant 32 000 francs, d'un rapport brut de 2.100 francs, la situation sera la suivante :

Le rapport du cheptel vif, soit 1.200 francs, sera partagé et on aura : 600 francs.

Les autres produits : céréales, fruits, etc., ne seront pas vendus. Ce qui était de la surproduction pour le propriétaire est consommé par le métayer. Il paie la moitié des impôts, soit : 60 francs.

Il lui resterait 540 francs.

Mais il a bien d'autres débours à faire. Encore qu'il produise la plupart de ses objets de consommation, il y a quelques achats dont il ne peut se dispenser — entr'autres le vin — et une multitude d'autres objets. Il est à remarquer cependant que l'exploitant, ne faisant appel qu'à sa famille, se nourrit plus mal que le petit propriétaire, aussi pauvre que lui et même davantage, qui a besoin de la main-d'œuvre étrangère. Cela tient à ce que le domestique veut être convenablement nourri et surtout à ce que chacun met un point d'honneur à faire aussi bien, sinon mieux que les autres, et personne ne veut avouer sa misère.

Le métayer est alors en pleine puissance de production — et c'est bien à ce moment-là qu'il faut le prendre sinon la vie lui serait intenable — il a des enfants déjà grands et susceptibles de lui venir en aide dans toutes les phases de la vie agricole. Cette période est assez brève. Quand les aînés atteignent 17 ou 18 ans, ils se louent pour leur propre compte ailleurs. A 21 ans, le service militaire. Et comme les parents ne peuvent, en général, leur faire parvenir des subsides, ils doivent compter exclusivement sur leur avoir personnel. C'est immanquablement la raison qu'ils donnent quand le père et la mère s'efforcent de les garder au foyer. Par bonheur, les familles sont généralement nombreuses, depuis quatre jusqu'à huit et souvent dix enfants. Les jeunes frères remplacent les aînés jusqu'à ce qu'enfin toute la famille ayant grandi, le pauvre métayer doive abandonner sa ferme et quoique vieux ne s'étant

pas enrichi louer son travail — soit à l'année entière, soit pendant la belle saison seulement — Pendant la période d'hiver, il se livrera à quelques besoins — chaque région a sa spécialité — en pays d'élevage, il construit des paniers pour l'expédition des fromages ; autre part, ce sont des travaux de menuiserie assez grossière. De toute façon, la situation n'est pas fort avantageuse. Les salaires sont relativement bas, car il est vieux -- il a la cinquantaine Il n'est pas logé. Une petite maisonnette avec jardin lui coûte environ 50 francs. C'est là que vit sa femme. Elle va « à la journée » quelques fois, mais faut-il encore des occasions ! Le plus souvent, elle travaille à des défrichements de terrains broussailleux ou portant genêts. Broussailles et genêts sont brûlés et le terrain semé en céréales par le propriétaire. La récolte sera partagée et donnera un peu de blé permettant aux vieux couple de vivre misérablement sans doute, mais relativement heureux par ce que peu exigeant. A soixante ans, viennent les jours durs. Si dans la famille aucun des enfants n'occupe une situation aisée et ne vient en aide à ses parents, ceux-ci sont abandonnés à eux-mêmes. Le travail devient à peu près impossible, du moins de façon continue, au mari ; la femme peut, tout au plus, et dans certaines régions boisées seulement ou peu fertiles conduire dans les landes une chèvre ou deux dont le lait les nourrit. Pendant deux ou trois mois chaque été, ils trouvent quelques emplois à la journée, à des prix assez bas, mais ils sont

nourris et bien nourris. Puis, plus rien. Alors, vraiment, commence la vieillesse misérable après une vie laborieuse, vieillesse rationnée où quelques fois le pain manque, vieillesse obstinée que les privations, les souffrances, semblent alimenter. Un vieux proverbe traduit cet état de choses : « Les pauvres ne peuvent pas mourir. » Et cela a quelque chose de tragique ces fins de vie paysannes où la mort est attendue comme une libératrice.

Le Fermier

La situation du fermier, procède de celle du propriétaire et de celle du métayer tient le milieu. Il est à peu près maître de conduire son exploitation selon son désir, comme le propriétaire ; comme le métayer, il doit une rémunération au propriétaire, mais cette rémunération est fixée une fois pour toutes.

Dans l'exemple précédent d'une ferme valant 32.000 francs, le prix du fermage sera environ de 1.000 ou 1.100 francs (ceci est une moyenne).

Là-dessus, le propriétaire paie les impôts, assurances, réparations, soit 250 francs.

Reste 850 ou 750. En aucune façon cela ne fait un rapport de 3 o/o.

Moyennant le fermage, l'exploitant jouit d'une certaine latitude. Le rapport brut était de 2.100 fr. Il n'y a pas de raison pour qu'il soit changé. D'autre part, les dépenses sont les suivantes :

Fermage : 1.100 francs.

S'il n'a pas une famille nombreuse, il a les mêmes frais d'exploitation que le propriétaire, soit 1.200 francs.

Il ne pourrait boucler son budget, et cela se passe bien ainsi. Le fermier ne se hasarde à prendre la direction d'une exploitation qu'autant que ses enfants déjà grands peuvent lui venir en aide, ou s'il le fait il sait qu'il entamera le capital qu'il peut avoir. Il n'y a pas d'illusion possible.

Quand les aînés ont dix ans, il prend un domestique de ferme, soit 500 francs. Là, il joint les deux bouts. Il est compté, pour les petits fermiers, que le fermage représente la moitié des débours même et tant que ses enfants ne peuvent se livrer à une autre occupation que la garde des animaux. Cela dans les années normales où les maladies, les épidémies, la grêle et les autres fiéaux ne sévissent pas de façon particulièrement grave.

Quand il ne fait appel qu'aux siens, il peut, à condition d'être sérieux, économe, réaliser quelques bénéfices, se faire un bas de laine. Il devrait avoir un bénéfice annuel de 500 francs. Mais les enfants disparaissent et comme pour le métayer la propriété doit être abandonnée. Leur cas est le même.

Le Domestique de Ferme

Les domestiques de ferme rentrent dans l'une des deux catégories précédentes, car le plus souvent ils se transforment en métayers ou en fermiers. Le do-

mestique de ferme, en général, épouse une bonne de la même exploitation ou d'une exploitation voisine. Ils ne sont pas très riches à eux deux et leur maigre pécule disparaît dans les frais de mariage. Cela se passe généralement ainsi. Les parents de la mariée, auxquels celle-ci vient en aide, assument les frais du repas de noces. Le vin (c'est important ce jour-là, tous les invités en boivent beaucoup), est acheté par le marié qui achète, en outre, tous les habits, linges, fanfreluches, toilettes tant pour la mariée que pour lui-même. Les couples sont, en général, assez coquets. La robe « noubiaouo » est toujours la plus jolie et presque la seule jolie de nos paysannes. Bien souvent, elle n'est plus renouvelée et constitue tout le rayon luxueux de la garde-robe. On lui ajoute quelques rubans, on en retranche. Comme elle est de couleur vive parfois encore on la teint en noir et elle est de toutes les cérémonies, mariages, fêtes patronales, baptêmes. Et cela évoque un peu le tableau ironique et attendri du défilé « des vieux et de la veille » de Théophile Gautier. Certaines trop grandes sur des corps amaigris, d'autres étriquées et baillant par endroits. Pauvres femmes à la coquetterie meurtrie, blessée et morte ! Le mariage ne change pas grand chose, du moins tout de suite. Souvent dès le lendemain le bouvier revient à sa charrue, elle, à ses marmites, et ils continuent comme avant, jusqu'à ce que l'arrivée de quelque marmot vienne bouleverser ces vieilles habitudes. Avec l'enfant tout se transforme. La mère

loue quelque chambre au village et désormais soigne le poupon. Le mari, lui, travaille comme avant ; le besoin est plus pressant maintenant. Deux bouches à nourrir. Bien souvent, la troisième n'attend pas longtemps. S'il est loué dans la région, il rentre chaque soir au logis, sinon il ne vient que chaque huit ou quinze jours. Il part le samedi soir les travaux finis et pendant une partie de la nuit, il marche hâtant le pas car il sait que la maman et l'enfant attendent. Si le samedi soir on parcourt les routes qui relient d'une part une région pauvre et de petites propriétés à une région de grande exploitation, on en rencontre même très tard, dans la nuit, avec un paquet de hardes que la femme racomodera et lavera et, sous le bras, un pain blanc pour faire un peu la fête en arrivant.

Le travail du père seul nourrit la maisonnée — et la maisonnée comprend cinq banbins, quelques fois davantage — qui grouillent ébouriffés, brailards, tous de même taille, semble-t-il ! Souvent l'aîné n'a pas huit ans et le plus jeune court le long des bancs. Comment vivent-ils ? C'est un problème théoriquement insoluble. La base de leur alimentation c'est le pain, pain sec, pain trempé en soupe, des pommes de terre... et puis c'est tout. A neuf ans, l'aîné est loué puis, chaque année, c'en est un autre qui s'en va. On les case, en général, tout près chez un petit propriétaire où ils n'auront pas beaucoup de mal et seront bien cajolés. Dès ce moment, les parents sont « saufs », pour employer une ex-

pression locale. Les aînés aident à nourrir les petits. Les parents sont alors tentés de se mettre à la tête d'une exploitation, soit comme fermiers, soit comme métayers. Ils pourront vivre ensemble et seront leurs maîtres.

D'autres préfèrent le « statu quo ». Le père reste « bouvier », les enfants bergers. Ce moment là est le plus favorable, presque personne à la maison, tout le monde gagne. Ce n'est pas l'abondance, mais l'aisance. Pendant une dizaine d'années c'est ainsi. Puis les aînés gardent leurs salaires, échappent au contrôle paternel et c'est la pente descendante. Quand le plus jeune atteint sa 20^e année, le père et la mère se retrouvent seuls, c'est à nouveau la situation du petit fermier et du métayer.

Une source de revenus pour eux à ce moment-là, c'est l'enfant, tout comme pour le petit fermier et le métayer réduits à ce rôle de rentier sans rentes. Les fils mariés quittent le plus souvent la campagne pour la ville. Là ils ne peuvent ou ne veulent élever eux-mêmes les enfants qu'il confient à leurs parents moyennant une certaine rétribution, 30 fr. par mois environ, quelques cadeaux qui servent de gateries. L'enfant à ce moment-là coûte surtout des soins, son alimentation consiste en lait que fournissent les chèvres. Aussi la mensualité aide-t-elle à boucler le budget. Quelques grands'mères en élèvent ainsi 5 à 6, et souvent deux à la fois. Pour les populations pauvres du Massif Central l'enfant est un bon placement. Il coûte pendant quelques an-

nées, mais par la suite il fait vivre ceux qui l'ont nourri. Aussi n'a-t-on pas comme dans les milieux bourgeois l'effroi des familles nombreuses et le de nier de la douzaine est le bienvenu tout comme le premier.

La situation du gros fermier est plus avantageuse que celle du petit fermier, plus avantageuse que celle du petit propriétaire et même du moyen propriétaire sans capitaux. D'abord il possède personnellement soit une propriété, soit des capitaux. On ne l'admet qu'à cette condition, en outre la grosse exploitation est favorisée pour l'écoulement de ses marchandises, l'activité porte sur des matières à vente facile et plus lucrative. Le gros fermier est un entrepreneur agricole. Il a dépouillé un peu le type paysan pour se rapprocher de l'industriel, de l'homme d'affaires. Lui aussi bien souvent ne fait pas de bénéfices, mais il vit mieux, plus largement, a des soucis moins pressants encore que plus étendus, et pour tout résumer une âme sensiblement différente de celle du paysan petit et moyen propriétaire. (1).

(1). La population du Massif Central si l'on fait abstraction des centres urbains est à peu près exclusivement agricole. Les quelques centres miniers du Puy-de-Dôme, de l'Aveyron et du Cantal n'en groupent qu'un très faible pourcentage. Est-ce une conséquence de la pauvreté en minerais ? Rien ne l'indique, jamais on a cherché à connaître ou diagnostiquer les richesses internes, l'origine de chaque exploitation minière, il y a une intervention heureuse du hasard. En voici une : une de ces dernières années, un émigré Cantalien exerçant à Paris la profession de frotteur avait dans sa clientèle un minéralogiste.

Un jour moins affairé à la besogne, ou bien plus curieux il se prit à examiner les nombreux minerais étalés sur le bureau de travail. Un d'eux retenait son attention et il y attachait obstinément son regard, quand soudain le maître de céans entra à l'extrême confusion du frotteur, et le dialogue suivant s'engagea : « Voilà quelque chose que vous n'avez sûrement jamais vu ! » « Oh ! pas du tout Monsieur, chez moi il y en a, à tous les coins de champ et tant qu'on en bâtit les maisons ». Etonnement, demande de détails. Le lendemain le minéralogiste se rendait sur place. Les affirmations du frotteur étaient en tout point exactes. Des fouilles furent faites qui donnèrent d'excellents résultats. La concession fut demandée et aussitôt accordée, l'exploitation commencera.

Il s'agissait de wolfram, minerai d'une grosse valeur : 3.000 francs la tonne.

L'âme paysanne

Aucun milieu ne s'est moins laissé entamer par les idées venues du dehors, ne s'est moins internationalisé, n'a moins emprunté aux autres que le milieu paysan. Tandis que les autres classes sociales de par leur mode d'activité s'extériorisaient, étaient en continuel contact avec des habitudes, des mœurs différentes, qu'elles en subissaient les influences ou les influençaient à leur tour, le paysan en butte aux mêmes difficultés, aux mêmes besoins, absorbé tout entier par son milieu, s'est emprégné de lui et de lui seul. Et ce milieu est vieux bien vieux. Il n'a guère changé ou même pas changé depuis le début du moyen âge, ce moment ou selon Michelet : « Chaque point de l'espace devient indépendant, la vallée devient un royaume, la montagne un royaume. Il n'y a plus pour les hommes d'idées générales, d'intérêts communs. Celui-ci

perche avec l'aigle, l'autre se retranche derrière le torrent. L'homme ne sait bientôt plus s'il existe un monde au-delà de son canton, de sa vallée. Il prend racine, et s'incorpore à la terre.» L'étau s'est déserré, le corset de fer qui étreignait chaque coin de terre s'est dégrafé et les barrières ont été brisées pour tous hormis pour le paysan. L'empreinte avait été si forte qu'elle n'a pas disparu. La porte n'était plus cadénassée, il n'avait qu'à la pousser pour être libre, voir et aller loin et le paysan n'a pas fait ce geste. Sa prison lui paraissait assez grande, il l'a gardée sans en faire tomber les murs, tout au contraire semble-t-il il s'y est complu. Ça été comme une chambre jalousement close que seuls viennent visiter les rayons du soleil, caressant la couche de poussière, d'année en année plus épaisse sans la soulever. Le cadre est le même ; il y flotte la même atmosphère, seul le temps a passé et cela paraît suranné, vieillot à côté de toutes les autres choses qui ont évolué sans cesse, sans relâche, n'ayant qu'un but, mais passionnément de se moderniser. Et pourtant il y a eu bien des tempêtes, bien des bouleversements politiques et économiques. Mais les bouffées d'air qui sont arrivées jusqu'à ce calme ne l'ont pas troublé ; elles sont venues doucement, discrètement et n'ont rien transformé, sinon elles-mêmes. Et ce milieu porte en lui un amas de traditions, de coutumes, d'habitudes, que personne n'a pris la peine d'écrire, qui flottent dans l'air, s'attachent aux hommes et aux choses, que l'on

respire, que l'on sent plutôt qu'on n'apprend. Elles ont irabibé toutes les choses et font corps avec elles ; c'en est le complément. Les unes ne vont pas sans les autres. Elles se sont développées lentement, au cours des siècles, par une collaboration presque inconsciente des hommes et des choses se purifiant, se parachevant et perfectionnant, pour ensuite se cristalliser en formules concises, expressives qui elles courent de bouche en bouche, de génération en génération. Il y en a ainsi tout une foule qui jalonnent les diverses manifestations de la vie paysanne et au contact desquelles se façonne le cœur et le cerveau de l'homme. Ce stok de formules, d'observations anonymes, est un fond commun. Quelque chose comme des œuvres classiques sans nom d'auteur que chacun pieusement apprend, pour pouvoir les conter ensuite, où chacun aux heures difficiles de la vie, vient chercher un conseil, une indication. Ce sont les résidus palpables des années et de la pensée paysanne dans sa partie la plus pure, la plus élevée, la plus intelligente, tout une civilisation en dehors et à côté de la civilisation officielle, ayant elle aussi son caractère scientifique et son caractère littéraire. Et comme la terre a été tout à la fois le laboratoire des recherches, le champ d'expérience et la muse, c'est pour elle que toutes ces choses parfois brumeuses et floues sont faites; c'est à elles qu'elles ramènent. D'ailleurs elles n'en sont pas séparées elles y plongent au contraire leurs racines les plus profondes. Ces sen-

timents, ces tendances où plane une vague religiosité portent enclos en eux le culte de la terre, du passé, des ancêtres, de la famille. Tout cela se personnifie dans la terre ; les landes, les champs s'animent et vivent, ils représentent les efforts, les fatigues, tous les rêves et toutes les déceptions de ceux qui avant passèrent par là. Et si souvent le paysan n'a pas bien net le culte de ses morts, si pour lui toute cette sentimentalité apparaît nuageuse et s'il ne la manifeste pas comme les autres, c'est que pour lui la meilleure façon de se rappeler est de se rapprocher et de se donner à sa terre ; en vivant au milieu d'elle il semble baigner dans toutes les choses lointaines que d'autres évoquent et que lui n'a pas besoin d'évoquer. C'est se souvenir que labourer et semer là où ses ancêtres labourèrent et semèrent c'est instinctif, il ne l'analyse pas. Mais il le sent. Pour son esprit, la terre représente et contient tout, d'autre part c'est le seul sujet de contemplation pour ses yeux son seul horizon.

Dans aucune autre cadre d'activité, les liens entre l'individu et la profession ne sont forts, aussi étroits, aussi continus. Le paysan n'échappe à l'emprise de la terre que pendant les heures de sommeil. Aux heures de repos, le soir par exemple la journée finie, c'est d'elle qu'il s'entretient. Tout le monde est réuni autour de la table, et c'est comme un long compte rendu où chacun à tour de rôle, annonce ce qu'il a vu, donne son avis sur ce qu'il conviendrait de faire — on va jusqu'aux plus amples détails. Une

bête a moins mangé que d'habitude. Une d'elles a joué un vilain tour au berger et il le raconte, et tout le monde sait que celle-là est gourmande, maligne. Il trouve en ses préoccupations de quoi alimenter la plus longue des conversations dont l'intérêt ne fléchit pas. Et ces préoccupations percent aux moments les plus solennels de sa vie journalière. Chaque soir dans la grosse majorité des familles, et en certaines régions l'unanimité, la prière du soir est récitée dans la grande cuisine avant que personne ne soit couché. La mère la « crie », comme ils disent, et les autres pêle-mêle agenouillés auprès des bancs et des chaises, suivent à voix basses la récitation ou écoutent. Le plus souvent cette récitation est interrompue, c'est le père de famille ou quelqu'autre que sa pensée égarée a conduit de pré en champs et qui soudain veut être rassuré sur une objection qui avait surgi à son esprit. Demande de renseignements, réponses qui quelquefois s'entrecroissent, l'explication se poursuit pendant quelque instants. L'officiante s'est d'ailleurs automatiquement arrêtée, le plus souvent a prit part à la conversation pour ne recommencer que le sujet épuisé. Et pourtant tous ces gens-là sont religieux par la pensée et dans leurs actes. Quand ils auront pétri leur pain, ils feront une croix sur chacun pour qu'il ne moisisse pas et pour que la cuisson soit bonne ; le champ une fois semé, ils y planteront une croix en bois pour écarter les gelées; ce même champ ils viendront le bénir à la Pente-

côte pour que les gerbes soient lourdes et que la grêle ne les fauche pas. Mais plus fort que l'idée religieuse et plus au delà dans son cœur il y a l'amour de la terre. Et cette terre c'est un ensemble complexe de prés, de champs, actuellement possédés, ou bien enviés, ou encore ceux qui ont été enlevé à la suite d'infortunes, de désastres familiaux, tout ce sur quoi flotte un désir ou un regret. Cela constitue le patrimoine et c'est plus et mieux qu'un certain capital dont le rapport fait vivre la famille tout entière, c'est la matérialisation de la famille elle-même. Famille et propriétés ont contenues tout entières dans un terme : La maison. La maison c'est tout à la fois, et tout aussi bien le groupe des parents, ascendants et descendants que le groupe des parcelles où ils vivent, l'ensemble des hommes et l'ensemble des choses, un mélange d'hommes et de choses. L'« oustaou » c'est quelque chose de bien spécial, si fort et si vivace qu'en général il a une désignation spéciale différente des nom et prénom du chef de famille, qui ne change pas quand celui-ci disparaît. Le chef de famille n'est, somme toute, qu'un usufruitier, une personne anonyme qui peut périr sans que périsse la maison qu'il dirige dont il a momentanément le soin. Il y a quelque chose de féodal et de monarchique. Les générations passent, la maison reste, grossie ou amputée par le temps, les bonnes ou mauvaises gestions : elle n'est pas une et indivisible, mais elle se continue et se perpétue tant que l'un des descendants est encore là, tant

que le dernier mètre carré de terre n'est pas vendu, tant qu'il reste quelqu'un pour veiller sur quelque chose. Chaque « maison » est un petit coin du milieu paysan qui a une histoire personnelle, ses légendes, ses formules, toutes ces choses qui forment l'atmosphère familiale et dont on est jaloux. Une place très large est laissée au passé si bien que chaque génération semble-t-il ne fait qu'ajouter une empreinte aux empreintes laissés par les aïeux. Chacun a sa page mais c'est toujours le même livre. A chaque pas le vivant frôle le souvenir de ceux qui sont morts des anciens qui ne sont plus, le soir au foyer, la journée dans les champs. L'enfant qui grandit vient aux piliers de la cheminée la grande cheminée paysanne mesure sa poussée et chaque mensuration est marquée d'une encoche qui voisine avec d'autres plus anciennes, plus crasseuses, celles des frères aînés, du père, du grand-père. Ainsi tout se mêle et se compare à ce qui fut. Il n'y a guère de vieux fauteuil en bois, de chaise, de banc, qui n'ait sa petite histoire, c'était le fauteuil d'un oncle, la chaise d'une tante. Il n'en est pas autrement en plein champs. Chaque arbre a en général un parrainage, du moins les arbres fruitiers, on sait qui l'a planté, qui l'a greffé et on dit : « Le pommier du grand-père ». « Le noyer de l'oncle X... ». Toutes les choses au milieu desquelles vit l'enfant, l'homme ne sont qu'autant de pièces d'un musée familial. Aucun souvenir important, aucun fait saillants n'échappe aux générations qui montent. Ceux

qui ont vieilli, contant ce qu'on leur conta, ce qu'ils virent. Ainsi chacun se fait, le prêtre de cette sorte de religion familiale. Les longues veillées d'hiver sont presque toutes consacrées à ces récits de ce qui fut et de ce que firent les ancêtres. Autour de ce feu flambant et pétillant qui fait craquer les vieilles souches et se tordre, branches et brindilles, éclairant de lueurs rougeoyantes la cuisine emplie d'ombre, tandis que le vent gémit aux portes et aux fenêtres, hurle autour de la cheminée, il serait bien difficile et laisser tomber des lèvres une vérité toute pure, sèche et nue. Il s'y mêle un peu de légende. Le temps a voilé certains cotés, éclairé certains autres. Presque sans commentaires, il s'en dégage des leçons, le paysan y trouve un programme, une méthode, quelquefois des encouragements et du réconfort. La maison c'est une patrie toute petite mais combien chère et tout ce que le paysan a de sentimentalité, c'est à elle qu'il la consacre : pour elle aussi tout ce qu'il a d'intelligence. Son but c'est de l'agrandir et quand cette offensive est impossible au moins la préserver de la convoitise des voisins, lui conserver son rang car un village c'est tout un monde sous le régime de la paix armée, dont chaque maison serait une nationalité différente. Rien n'y manque ambitions, diplomatie, antagonismes. Chaque foyer a une vie si intense, coûte à chacun de ses membres de si lourds et continuels sacrifices, chacun le veut si grand, a pour lui tant de coquetterie qu'il n'ait une certaine rivalité. Non pas

une rivalité se traduisant par des vexations réciproques, mais latente. Une maison qui agrandit son domaine, augmente son avoir, s'enrichit est jalousée par les autres. Il y a une sorte d'équilibre, un rang dans l'échelle de la fortune qui ne se détruit pas sans faire peser d'un côté une certaine tristesse et susciter de l'autre un certain orgueil. Il n'en est pas autrement pour tout ce qu'il est convenu d'appeler honorifique. Le paysan ne s'intéresse pas aux questions politiques. Son esprit a devant lui un champ assez vaste de soucis d'occupations pour qu'il ne cherche pas ailleurs. D'autre part sa pensée n'est pas à l'aise dans ce domaine là ; fort difficilement il s'y acclimata. Et pourtant on « fait beaucoup de politique » au village d'une certaine façon bien entendue et fort terre à terre. On marche les yeux bandés et appuyé sur deux sentiments, ou l'un des deux. Et ce sont : on pense d'une façon parce que le voisin pense de l'autre, c'est un moyen de lui faire une niche. Si on ne trouve pas dans les antagonismes locaux ou dans ses amitiés une raison assez nette de prendre parti, ou bien on ne fait pas de politique du tout, ou bien on prend une opinion telle que le fils, petits-fils ou neveu, soit nommé facteur ou cantonnier. Et en faisant cela il ne sacrifie rien il n'est pas en désaccord avec sa conscience parce que tout cela pour lui c'est du vent. Ce qu'il recherche en même temps et surtout, ce qu'il aime, ce sont les fonctions municipales parce qu'il y voit une sorte d'ennoblissement, un honneur qui rejaillit non tant sur lui

personnellement que sur la maison, et c'est bien une façon de la servir. A cause de tous les dangers qui entourent la maison, de tous les périls qui la harcèlent il y a une certaine politique à suivre, politique qui s'élabore au fil des générations et dont le paysan subit l'influence, voudrait-il la secouer ! D'ailleurs le plus souvent ces prescriptions sont-elles raisonnables. Chaque chef de famille sait ainsi que tel pré, tel champ, sont la pierre angulaire de sa maison, qu'il ne faut à aucun prix s'en séparer s'il ne veut du coup ébranler sa situation, glisser à la ruine.

Et ces conseils revêtent le plus souvent du fait des circonstances un caractère sacré. Il n'est pas rare de voir le paysan à sa dernière heure, dans ses derniers moments de lucidité dicter ainsi son « testament politique » et recommander à son fils et ses petits-fils réunis autour de son lit de mort de faire tous leurs efforts pour conserver une ou plusieurs parcelles, en acquérir certaines autres qu'il leur désigne. Cette ultime pensée, cette préoccupation dernière qui tenaille le paysan est une preuve combien forte de son amour de la maison. Le père de famille n'a pas le monopole de pareils sentiments. Tous le partagent, même ceux qui n'en tirent aucun profit direct. Les mœurs ont évolué du fait de l'émigration et de la diminution de natalité, mais dans les régions où l'émigration est moins intense et la natalité suffisante, les vieilles coutumes n'ont pas totalement disparu.

Les enfants étaient et sont encore le plus souvent nombreux : de 6 à 10.

Un à un on les mariait à peu près par rang d'âge et presque automatiquement, pas tous cependant. Il était admis que sur ce total un, deux, quelquefois davantage devaient rester à la maison et se sacrifier pour elle. Ils n'étaient pas choisis dès la naissance, cela n'était pas brutalement imposé mais accepté, presque recherché par les enfants qui voyaient là-dedans une sorte de sacerdoce. C'était entrer en religion, une religion bien spéciale, celle de la maison. On les appelait « onclettes », « tatas » et ces mots ont, dans la bouche des paysans, quelque chose d'attendri et d'ironique, car ce sont des oncles et des tantes d'une facture originale que ces moines laïques. Ils vivaient là, travaillaient avec le père d'abord, le frère, puis le neveu, les premiers debout, les derniers couchés, ne s'estimant jamais assez las, morigénant tout le monde parce qu'on n'avait pas abattu assez de besogne. Leur part de succession n'était jamais prise, ils voulaient être des enfants sans dot n'exerçant jamais leurs droits, sinon pour les reporter sur la tête de celui qui venait ensuite assumer la direction. Leur travail non plus n'était guère rémunéré. Tout au plus y avait-il dans le troupeau une brebis, une chèvre, une génisse qu'on disait « leur », dont quelquefois ils touchaient le prix de vente. C'était un prélèvement tout passager. Les écus allaient au fond d'un bas de laine d'où ils ne sortaient plus, puis d'autres s'y

ajoutaient, le bas de laine grossissait. Il fallait bien des années pour qu'il fût lourd. Alors on le sortait de sa cachette pour acheter un bout de champ depuis longtemps convoité qui arrondissait le champ familial. Ce n'était pas sans un serrement de cœur que le vieux célibataire se séparait de son trésor, si petit fût-il. A le bâtir il avait usé sa vie, mais il l'échangeait contre quelque chose qui agrandissait l'avoir familial, il avait porté sa pierre à l'édifice et il était content. Sa vie était bien remplie. De tout cela sa pensée ne se séparait qu'avec la mort. Quelquefois affaibli, épuisé par la maladie qui allait l'emporter, la nostalgie de « son » coin de terre le gagnait et il demandait comme une dernière grâce de le revoir. Et dans un tombereau jonché de paille et de foin, au travers des chemins cahoteux, il s'y faisait traîner pour emplir ses yeux mourants d'une dernière vision. Ce furent les sentinelles vigilantes qui pendant longtemps, montèrent la garde autour de la propriété paysanne, et si, pendant des siècles, malgré les heurts et les difficultés elle a pu vivre, surnager c'est à leur dévouement, dévouement de toutes les heures qu'elle le doit. C'est à l'apport de leurs forces vives, de leurs bras et de leurs cœurs que quelques maisons, celles qui sont prospères doivent cette prospérité, que les autres ont échappé à ce douloureux calvaire, d'une marche lente et que rien ne peut enrayer à une ruine fatale. Et ce sont eux « onclettes » et « tatas » qui personnifient le mieux l'âme paysanne dans ce qu'elle a de plus

captivant. Une certaine sauvagerie, ou tout au moins une timidité insurmontable, une compréhension de la vie où dominant le culte de la tradition d'une part et l'amour de la terre de l'autre avec une passion du dévouement, de l'abnégation un mépris des souffrances qui vont jusqu'à faire pardonner et idéaliser les manifestations les plus égoïstes.

Ceux-là même que les hasards du mariage ont éloigné de « l'oustau », lui gardent un culte peut-être moins intense, mais aussi durable. La maison c'est encore et cela reste toujours le toit sous lequel ils sont nés et non celui sous lequel ils sont venus vivre, soit comme gendres, soit comme belles-filles. Quand ils emploient ce terme il n'y a pas à s'y tromper, alors même qu'ils seraient chefs de famille vieillis dans cette exploitation que maintenant ils dirigent et qui est bien leur. Il faut attendre la nouvelle génération pour que perce l'oubli, et ceux-là à leur tour emporteront plus loin des souvenirs semblables pour les maisons où ils ont grandi.

Mélange complexe des sentiments les plus contradictoires, l'âme paysanne s'enveloppe d'énigmes apparaît troublante. Tout y entre et le dévouement le plus absolu, le plus persévérant et aussi un certain égoïsme qui perce aux heures où on l'attendrait le moins avec brusquerie, presque brutalité. C'est un tout spécial d'apparence hétéroclite et fruste, mais d'apparence seulement sur qui plane un pro-

fond idéalisme inspirateur de tous les actes de toutes les pensées. Le paysan a son étoile à lui, vers laquelle les autres hommes ne marchent pas. Il va puiser à des sources depuis longtemps taries pour tous hormis pour lui. La civilisation dont procède l'âme paysanne n'est pas allée du même pas que celle des autres classes sociales ; elle n'a pas suivi la même route, et si elle est moins rayonnante, elle en est plus forte et laisse sur les esprits des traces plus profondes. Le monde paysan depuis longtemps se trouve à l'écart des autres mondes ; là très seul il s'est dressé des barrières, créé des horizons, ayant sa vie, son orientation propres et l'évolution s'en est poursuivie en dehors des autres. Il y a dans ce milieu tout ce avec quoi s'alimente la vie morale des hommes où fourmillent les légendes combien vieilles et mystérieuses ! les souvenirs les plus divers qui tiennent à la maison à chaque pas de la vie et que le paysan conte en débutant infailliblement par cette formule : « En couot — une fois ». Dans cette atmosphère germent se prolongent des préoccupations, des rêves, des souffrances, aux causes si diverses, si étranges, qu'on ne les voit point avec les mêmes caractères dans les autres milieux. Et toutes ces impressions multiples d'un si pur particularisme ce sont les premières, les dernières, les seules qui atteignent l'âme paysanne. Aussi quand viennent de dehors des bruits, des sons inaccoutumés, le paysan est-il lent à s'émouvoir et à comprendre. Il y a chez lui

quelque chose du dormeur qui s'éveille à l'heure où s'achève et s'imprécise son rêve. La pensée engourdie et lente, fascinée par des visions lointaines qui se fripent et se meurent, s'efforce d'en souder les lambeaux épars et les reconstituer entières. Toute à la poursuite de cette vie factice, insaisissable et mourante elle se voile et se ferme aux réalités qui la sollicitent. Les sensations extérieures glissent sur elle, sans l'atteindre ou n'y arrivent que tami-sées et déformées, et dans le jour bleuâtre qui emplit la chambre ou le soleil qui traîne jusqu'aux murs ses taches lumineuses, les yeux qui s'entr'ouvrent ne savent et ne veulent voir que des teintes nouvelles s'ajoutant aux teintes évanouies. Si le paysan est resté passif et résigné au cours des siècles c'est qu'une vague sentimentalité l'attache même à son infortune, c'est que peut être aussi il a eu peur en brisant ses liens de démolir son temple et cela explique en outre cette sorte de mystère dont il se voile aux regards de ceux qui n'ont pas vécu sa vie, reçu des confidences.

Les divers Modes d'activité agricole

La production agricole d'une région et des diverses parties qui la composent se présente comme la résultante d'un dosage irrégulier et changeant des forces suivantes : composition des terrains, topographie et climat d'une part, population et état d'âme de cette population, d'autre part. Nous avons vu quelles étaient les diverses catégories de terrains composant le Massif Central, les formes qu'ils revêtent, l'influence du ruissellement et des glaciers dans le modelé actuel, l'importance de l'eau, les diversités du climat selon les altitudes et l'intensité d'insolation. D'un autre côté nous avons ébauché le milieu social où se meut le paysan, l'esprit qui l'anime. Ces deux catégories de forces, forces physiques et forces morales en s'associant et passant dans le domaine de la production vont caractériser son organisation en même temps que déterminer son ren-

dement. Si les conditions morales se présentent à peu près identiques dans tout le Massif Central, il n'en est pas de même des conditions physiques. Avec des terrains si divers, une topographie aussi convulsionnée, des différences d'altitude aussi considérables (plus de 1.800 m.), se traduisant par de multiples modalités de climat, on a presque tous les types de production, des régions tempérées ou plutôt un mélange de ces divers types. Chacun d'eux se muant en l'autre le plus souvent sans brusquerie, et chacun d'eux manquant de pureté, il serait difficile sinon impossible de les faire entrer dans quelques cadres précis, faits à leur pointure qu'ils rempliraient sans déborder. On peut cependant distinguer quatre odes principaux d'activité agricole.

1° Elevage pur ou à peu près pur.

2° Elevage et culture.

3° Culture a), froment b), seigle.

4° Culture maraîchère, primeurs, etc.

La première catégorie correspond aux terrains volcaniques élevés et humides. La deuxième correspond aux terrains volcaniques plus secs, d'une altitude maxima de 1.000 m. ou aux terrains primitifs privilégiés.

La troisième donnant du froment comprend les hautes vallées et les plateaux riches. Celle qui porte du seigle est une région de terrains primitifs relativement pauvres. La quatrième catégorie de culture englobe les vallées, bien partagées comme climat

et s'étale surtout sur le pourtour du Massif Central. Le Cantal, qui en forme le Centre, en a si peu qu'on peut dire pas du tout.

1° Elevage pur ou à peu près pur (a).

Se livrent à ce genre d'activité agricole :

Dans l'Aveyron toute la zone dite « zone des montagnes » et la région des « Causses », les Causses nourrissant des moutons et brebis dont le lait fournit un fromage estimé le « Roquefort ». La zone des montagnes, elle, nourrit des bovins et produit le fromage de Laguiole. C'est une agriculture extensive.

Dans la zone des montagnes. — La petite propriété va jusqu'à 20 hectares ; la moyenne de 20 à 80 ; la grande au-dessus de 80. La valeur à l'hectare : 2.000 francs.

Dans les Causses. — La petite propriété va jusqu'à 14 hectares ; la moyenne de 14 à 70 ; la grande au-dessus de 70. Valeur à l'hectare : 1.200 fr.

Dans le Cantal « la partie centrale du département ». La majeure partie des animaux consiste en bovins. La production du lait est importante. Il est transformé sur place en fromage connu sous le nom de « Cantal ». On fait en outre l'engrais du mouton.

Dans la « partie Centrale ». — La petite propriété ne dépasse pas 10 hectares ; la moyenne 10 à 60 ; la grande au-dessus de 60. Valeur à l'hectare : 1.500 à 2.600 fr.

Dans la Corrèze très peu d'élevage pur ; à l'état d'exception dans la région de Brive ou du Bas-Limousin où la culture est intensive ; dans les autres régions l'élevage y voisine avec la culture, une culture pauvre.

Dans la Haute-Loire, « la région de la montagne » encore que souvent la culture y prenne une grosse importance.

Dans « la région de la montagne ». — La petite propriété va jusqu'à 10 hectares ; la moyenne de 10 jusqu'à 30 ; la grande de 30 à 80. Valeur à l'hectare : 1.500 à 3.000 fr.

Dans le Lot, « la région des Causses. » Mêmes caractères que les causses de l'Aveyron.

Dans les « Causses ». — La petite propriété va jusqu'à 15 hectares ; la moyenne à 50 ; la grande au-dessus de 50. Valeur à l'hectare : 500 à 2.00 fr.

Dans la Lozère, les régions « des Cévennes » où l'on fait l'élevage de mouton et aussi de ver à soie, qu'on ne retrouve nulle autre part dans le Massif Central, des « Causses et d'Aubrac ». Elevage des bovins et des moutons.

Dans les « Cévennes ». — La petite propriété va jusqu'à 18 hectares ; la moyenne jusqu'à 40 ; la grande à 100. Valeur à l'hectare : 1.000 à 3.000 fr. Vigne, 4.500 fr.

Dans les « Causses ». — La petite propriété va jusqu'à 20 hectares ; la moyenne jusqu'à 60 ; la grande à 500. Valeur à l'hectare : 550 à 2.000 fr.

Dans l'« Aubrac ». — La petite propriété va jusqu'à 15 hectares la moyenne jusqu'à 50 ; la grande 600. Valeur à l'hectare : 600 à 3.000 fr.

Dans le département du Puy-de-Dôme, la région du « Mont Dore et des Puys ».

Dans la région « des Monts Dore et des Puys ». — La petite propriété va jusqu'à 20 hectares ; la moyenne jusqu'à 100 ; la grande au-dessus de 100. Valeur à l'hectare : de 800 à 1.500 fr.

α) C'est la région montagneuse qui est consacrée à l'élevage pur. Elle peut se diviser en deux zones. Une première inhabitable pendant l'hiver, mais qui, aux premiers jours de printemps, sitôt la neige partie, se couvre d'une végétation abondante, donnant des herbages estimés. Ils nourrissent de nombreux troupeaux pendant toute la période de l'été et sont le complément de toute exploitation à base d'élevage dans les régions moyennes ou basses. Une deuxième moins haute, habitée même pendant la période d'hiver, mais dont le climat rude aux étés courts ne permet pas la culture des céréales.

2°) Sont consacrées à l'élevage et à la culture :

Dans l'Aveyron, la région des « Rougiers ».

Dans les « Rougiers ». — La petite propriété va jusqu'à 14 hectares ; la moyenne jusqu'à 70 ; la grande au-dessus de 70. Valeur à l'hectare : 1.200 francs.

Dans le Cantal la « Région cristalline de l'arrondissement d'Aurillac » et la « Région primitive du nord-ouest du département ». Elevage de bovins, çà et là de moutons et culture du seigle et du froment selon la fertilité — et celle-ci varie de canton à canton, presque de commune à commune.

Dans la « région cristalline d'Aurillac. » - La petite propriété va jusqu'à 30 hectares (avec landes) ; moyenne jusqu'à 80 ; grande au-dessus de 80. Valeur à l'hectare : de 800 à 2.000 fr.

Dans « la région primitive du nord ouest ». — La petite propriété va jusqu'à 8 hectares (avec landes) ; moyenne jusqu'à 50 ; grande au-dessus de 50. Valeur à l'hectare : 1.250 à 2.500 fr. ; landes : 300 fr. ; châtaigneraies : 800 fr.

Dans la Corrèze, « la région de Tulle ». L'élevage y voisine avec la culture du seigle, du sarrazin, le châtaignier y est très abondant. Région pauvre.

Dans « la région de Fulle ». — La petite propriété va jusqu'à 20 hectares ; moyenne jusqu'à 40 ; grande jusqu'à 100. Valeur à l'hectare : 1.800 fr. ; lande, 100 fr.

Dans la Haute-Loire « la région moyenne » ou « des Plateaux ».

Dans « la région des Plateaux ». — La petite propriété va jusqu'à 10 hectares ; moyenne jusqu'à 30 ; grande jusqu'à 80. Valeur à l'hectare : 1.500 à 4.000 fr.

Dans le Lot « la région du Segala ». Elevage et engraissement de porc.

Dans « la région Segala ». — La petite propriété va jusqu'à 15 hectares ; moyenne jusqu'à 50 ; grande au-dessus de 50. Valeur à l'hectare : 600 à 1.500 fr.

Dans la Lozère « la région des montagnes ». Elevage des bovins et culture du seigle.

Dans la « région des montagnes ». — La petite propriété va jusqu'à 15 hectares ; moyenne jusqu'à 40 ; grande jusqu'à 400. Valeur à l'hectare : 650 à 2.500 fr.

Dans le Puy de-Dôme la « région des Hauts Plateaux » et celle « du Livradois et du Forez ».

Dans la « région des Hauts Plateaux ». — La petite propriété va jusqu'à 10 hectares ; moyenne jusqu'à 30 ; grande au-dessus de 30. Valeur à l'hectare : 800 à 1.500 fr.

Dans la région des « Monts du Livradois et du Forez ». — La petite propriété va jusqu'à 15 hectares ; moyenne jusqu'à 40 ; grande au-dessus de 40. Valeur à l'hectare : 800 à 1.200 fr.

3^e Culture A) froment B) seigle

Dans l'Aveyron « la région du Plateau du Ségala ». Culture du seigle, et, grâce à l'apport d'engrais, peu à peu culture du froment avec traces d'élevage.

Dans la « région du Ségala ». — La petite propriété va jusqu'à 16 hectares ; moyenne jusqu'à 60 ; grande au-dessus de 60. Valeur à l'hectare : 1.500 à 1.600 fr.

Dans le Cantal, « la région de l'arrondissement de

St-Flour ». A la fois culture du froment, du seigle, de l'avoine, des lentilles, quelques traces d'élevage de bovins, élevage et engrais de moutons, (bizets ainsi d'ailleurs qu'une partie de l'arrondissement de Brioude.)

Dans la « région de l'arrondissement de St-Flour ». —

La petite propriété va jusqu'à 10 hectares ;
moyenne jusqu'à 60 ; grande au-dessus de 60.
Valeur à l'hectare : 700 à 2.500 fr.

Dans la Haute-Loire, « la région basse » qui comprend les environs de Brioude — encore que par certains côtés, la culture s'y présente comme intensive. Culture du froment, de la betterave, nombreux arbres fruitiers.

Dans « la région basse ». — La petite propriété va jusqu'à 3 hectares ; moyenne jusqu'à 12 ; grande jusqu'à 40. Valeur à l'hectare : 2.500 à 4.500 fr. Vignes et cultures fruitières, de 6 à 10.000 fr. l'hectare.

Dans le Lot, la « région des terres fortes ». Culture du maïs et du froment.

Dans la « région des terres fortes ». — La petite propriété va jusqu'à 10 hectares ; moyenne 30 ; grande au-dessus de 30. Valeur à l'hectare : 1.000 à 3.000 fr.

Dans la Lozère, le « Pays des Vallons » ; encore qu'on y trouve quelque peu d'élevage et de la culture maraichère. Région riche, culture du froment.
Dans le « Pays des Vallons », — La petite propriété

va jusqu'à 12 hectares ; moyenne jusqu'à 30 grande jusqu'à 150. Valeur à l'hectare : 2.000 4.500 fr.

4^o) Culture intensive, primeurs, culture maraichère.

Dans l'Aveyron, « les terrains houilliers et de rivières ». Peu de primeurs mais plantes le plus souvent en vigne.

Dans la région « des terrains houilliers et de rivières. »

La petite propriété va jusqu'à 6 hectares ; moyenne 20 ; grande au-dessus de 20 (très peu). Valeur à l'hectare : 3.000 fr.

Pas de région importante dans le Cantal où l'on se livre à la culture de primeurs.

Dans la Corrèze, la « région de Brive ou du Bas-Limousin », la culture porte sur le froment, le maïs, la vigne, les truffes, les primeurs.

Dans « la région de Brive ». — La petite propriété va jusqu'à 6 hectares ; moyenne jusqu'à 18 ; grande 30. Valeur à l'hectare : 1.500 à 3.000 fr.

Dans le Lot, « la région des vallées ». Cultures maraichères et industrielles, pas de prairies naturelles, la grande propriété n'existe pas.

Dans la « région des vallées ». La petite propriété va jusqu'à 5 hectares ; moyenne jusqu'à 15 la grande n'existe pas. Valeur à l'hectare : 4 à 10 000 francs.

Dans le Puy-de-Dôme, la « Limagne » et la « région viticole », primeurs, fruits.

Dans la « Limagne ». La petite propriété va jusqu'à

5 hectares ; moyenne de 5 à 10 ; grande au-dessus de 10. Valeur à l'hectare : terres 3.000 fr. ; prairies 5.000 fr. ; vignes 4.000 fr. ; prés vergers 10.000 fr.

Dans la région viticole. — La petite propriété va jusqu'à 5 hectares ; moyenne jusqu'à 15 ; grande au-dessus de 15. Valeur à l'hectare : terres 3.000 fr. ; prairies 3.000 fr. ; prés vergers 10.000 fr. ; vignes 2 à 4.000 fr.

Ces divers types d'activité agricole, ont chacun leur cadre, leur but, leur méthode. Chacun d'eux a sa région où se trouvent réunies certaines conditions d'altitude, de formation géologique. Ils s'étagent de la façon suivante : Elevage dans les parties hautes. Elevage et culture, culture du seigle, dans les régions moyennes. Culture du froment et culture intensive dans les régions basses. Si aux lignes de contact la différenciation apparaît comme difficile, elle devient nette si l'on prend le type pur.

Dans la partie la plus haute des régions d'élevage pur, toute culture est impossible — on n'utilise que les herbages. Dans la partie relativement plus basse, le but que poursuit le paysan et que d'ailleurs le climat froid lui laisse seul atteindre est d'augmenter sa production en fourrages. Toute son activité est dirigée vers ce résultat. S'il laboure et sème, et quelquefois le paysan le fait, c'est pour obtenir des fourrages artificiels et non ou presque pas pour récolter des céréales dont il a besoin pour sa consommation personnelle. Par exception, il sèmera des

céréales dites d'été, mais le plus souvent pour faire manger vertes aux animaux. Tout ce qui est nécessaire à son alimentation il l'achète. La propriété petite ou grande, se compose de prairies naturelles que l'on fauche chaque année et quelquefois à deux reprises et de pâturages, qui eux, ne sont pas fauchés. Le pâturage, c'est en général une étendue plus ou moins grande, mal gazonnée, entrecoupée de taillis ou de bois, tantôt trop sèche, tantôt trop humide et qui avec des soins intelligents pourrait être transformé en prairie naturelle. Ce serait un gros avantage pour le paysan que pareille transformation, le pâturage est évalué à peine les $\frac{2}{3}$ de la prairie. Les avantages de celle-ci sont incontestables ; l'hiver étant très long, c'est grâce à la production des prairies que sont nourrie les bêtes. Souvent à côté des pâturages s'étendent des landes ou des bois ; si bien que la petite propriété occupe 15 à 20 hectares, presque le double de ce qui serait nécessaire pour faire une grande propriété en Limagne. Au-dessous de ce chiffre c'est la toute petite propriété. La grande propriété peut s'étendre sur des surfaces considérables, plusieurs centaines d'hectares dont quelques-unes incultes ou boisées.

La petite propriété qui forme presque toujours une exploitation autonome est nettement inférieure à la moyenne, dans la plupart des cas, et toujours à la grande propriété.

Le petit exploitant nourrit un paire de vaches qui peuvent lui donner, tout étant au mieux, deux

veaux que presque toujours il engraisse, à moins que l'étendue de sa propriété et sa relative fertilité lui permettent de nourrir des élèves jusqu'à 2 ans. Au cas où il engraisse ses veaux, cela suppose deux mois et demi de soins et une dose moyenne de dix litres de lait par jour, ils pèseront au moment de la vente 100 kilogs chacun. En supposant qu'il les vende 1 fr. le kilo (prix moyen 1910) il fera une recette de 100 + 100 fr.

Or, un veau dit de naissance est estimé 35 fr. C'est ce qu'il aurait pu le vendre dès le premier jour. Les 750 litres de lait, les soins qu'il aura donné à chacun pendant 75 jours lui seront payés : 65 fr. En supposant qu'on abandonne les soins et compte seulement le lait. Chaque litre de lait n'en sera payé que 0 fr.086. Après la vente du veau le lait est encore bien plus mal utilisé. Et cependant le rapport de sa propriété tient tout ou presque tout là-dedans. De temps à autre il pourra bien échanger une de ses bêtes en bon état contre une autre moins vigoureuse, par suite ayant moins de valeur et réaliser une plus value. Ce sont des choses que l'on ne peut pas renouveler souvent.

La moyenne propriété est plus avantagée. Elle comporte une vingtaine de bêtes à corne. Les élèves constituent la moitié de ce cheptel. Chaque année cinq six bêtes sont vendues. D'autre part le moyen propriétaire engraisse des veaux tout comme le petit propriétaire, et ceux-ci vendus, il les remplace par de plus jeunes (veaux de naissance), qu'il élèvera et

vendra ensuite à deux, trois ans. Si d'autre part il se trouve à proximité des fabriques de fromage bleu il peut vendre son lait dans des conditions rémunératrices. Le litre de lait serait ainsi payé 3 fr. 10 à 0 fr. 12.

C'est la grosse propriété qui est la plus favorisée. Elle comporte de 60 à 100 vaches laitières, de 30 à 50 élèves de 1 à 3 ans. La moitié des veaux est vendue dès la naissance. L'autre moitié constitue le stock des élèves. A 6 mois ou un an les mâles sont vendus. Tout ce qui reste après ces deux ventes sera gardé par le propriétaire. C'est déjà un gros rapport que ces ventes à la naissance et à 6 mois ou un an. Le veau a peu coûté ou pas du tout. Mais ce qui fait la supériorité de la grosse exploitation c'est l'utilisation du lait. Le lait est transformé en fromage selon le type dit « Cantal ». Le litre de lait serait ainsi payé 0 fr. 15.

Dans les régions de culture et d'élevage, le but n'est pas unique. Il semble cependant que le paysan obéisse à cette double préoccupation : D'une part par la culture suffire aux besoins de consommation de la ferme. On dose les étendue ensemencées de telle sorte que la récolte en blé, seigle, pommes de terre soit suffisante pour les hommes et les animaux et qu'on n'ait pas à s'adresser à l'extérieur, sans chercher l'excédent. La vente porte sur l'élevage c'est la source de revenus. C'est sur ce plan

qu'est organisée la majeure partie de la production dans le Massif Central, toute celle qui embrasse les régions moyennes, et c'est ce type qui absorbe le plus de bras. Les parties vallonnées fournissent les fourrages, quelquefois l'exploitation a-t-elle une « montagne », les parties mamelonnées sont livrées à la culture des céréales.

La petite propriété est encore inférieure pour ce qui est de la culture, ses procédés étant moins efficaces, non sans qu'en certains points elle soit égale ou supérieure aux moyenne et grande propriétés. C'est affaire de spécialités. Pour tout ce qui est de l'élevage rien n'est changé.

La moyenne propriété est égale à la grande pour la culture, inférieure pour ce qui touche à l'élevage.

La grande propriété reste encore privilégiée.

Dans les régions de culture, presque pas de pâturages, ou pas du tout. Les surfaces sont occupées par des champs. Les quelques prairies et elles sont rares ne sont conservés que pour la nourriture des animaux employés aux travaux de culture. On emploie généralement les bœufs et peu de chevaux. La culture ne monopolise toutes les activités ne se présente sous des formes vraiment nettes que dans les régions riches du froment, du maïs. Quand le principal objet de la culture est le seigle, le sarrasin, une place plus large est réservée aux prairies encore que

l'élevage n'y soit pas poursuivi de façon méthodique. Il y a même tendance chez le paysan à s'essayer à l'élevage.

Ici le petit exploitant obtient d'aussi bons résultats que les moyen et gros exploitants. Si même le premier est intelligent, possède quelques capitaux il a une certaine supériorité sur les deux autres.

Dans les régions de culture intensive l'élevage disparaît complètement, souvent même le travail se fait à l'aide de chevaux. Dans tous les cas la nourriture des animaux de travail se compose de fourrages artificiels et si quelques prairies subsistent elles prennent une allure spéciale — plantées d'arbres fruitiers alignés géométriquement — elles forment ce qu'on appelle les « vergers ».

La culture se présente presque comme du jardinage. C'est le petit propriétaire qui paraît devoir obtenir les meilleurs résultats. Malheureusement il est fort à l'étroit, possédant le plus souvent quelques ares seulement manquant de capitaux. Quand il se trouve à la tête d'un petit capital le rapport qu'il obtient est égal à celui du moyen exploitant et supérieur à celui du gros exploitant.

Cette diversité d'activités, de conditions générales a comme résultat, une diversité tout aussi grande de production. Le Massif Central produit un peu

partout en quantité plus ou moins grande, avec des rendements plus ou moins bons du froment, du méteil, du seigle, de l'orge, de l'avoine, du sarrasin, des pommes de terre ; dans les régions privilégiées, des légumes frais et secs, des fraises, des pêches, des pommes et poires à dessert, des prunes, des pommes à cidre, des noix ; dans les régions pauvres des châtaignes ; dans les parties où domine l'élevage, à coté des prairies naturelles à peu près toutes sortes de fourrages artificiels.

Voici les rendements donnés par la statistique agricole annuelle de 1907. (Cette année a été choisie de préférence aux autres parce que comportant une production se rapprochant de la dernière moyenne décennale).

QUINTAUX

Total de la production du Massif Central en froment (grains)	3.514.028
Total de la production de la France en froment (grains)	103.753.000
soit, en chiffre rond, $\frac{1}{30}$ de la production de la France.	
Total de la production du Massif Central en méteil (grains)	250.955
Total de la production de la France en méteil (grains)	1.855.616
soit un peu plus de $\frac{1}{7}$ de la production de la France.	
Total de la production du Massif Central en seigle (grains)	3.830.528

Total de la production de la France en

seigle (grains) 14.342.187

soit, un peu plus, de 1/4 de la production de la France.

Total de la production du Massif Cen-

en orge (grains) 572.264

Total de la production de la France

en orge (grains) 9.781.980

soit, environ, 1/18 de la production de la France.

Total de la production du Massif Cen-

tral en sarrasin (grains) 358.646

Total de la production de la France

en sarrasin (grains) 4.761.451

soit, environ, 1/12 de la production de la France.

Total de la production du Massif Cen-

tral en avoine (grains) 1.040.265

Total de la production de la France

en avoine (grains) 51.196.453

soit, environ, 1/50 de la production de la France.

Total de la production du Massif Cen-

tral en pommes de terre 19.845.699

Total de la production de la France

en pommes de terre 139.407.397

soit, environ, 1/7 de la production de la France.

Total de la production du Massif Cen-

tral en fourrages (prés naturels) ... 23.557.683

Total de la production de la France

en fourrages (prés naturels) 163.820.636

soit, environ, 1/7 de la production de la France.

Total de la production du Massif Central en fourrages verts annuels 2.957.390

Total de la production de la France en fourrages verts annuels 121.734.192
soit, en chiffres ronds, 1/40 de la production de la France.

Total de la production du Massif Central, (trèfle)..... 2.410.277

Total de la production de la France (trèfle)..... 39.802.796
en chiffres ronds, 1/16 de la production de la France.

Total de la production du Massif Central (luzerne) 1.601.142

Total de la production de la France (luzerne)..... 49.254.148
soit, environ, 1/30 de la production de la France.

Total de la production du Massif Central (sainfoin) 841.931

Total de la production de la France (sainfoin) 27.545.462
soit; environ, 1/32 de la production de la France.

Total de la production du Massif Central (mélange graminés)..... 387.739

Total de la production de la France (mélange graminée)..... 8.268.999
soit, environ, 1/25 de la production de la France.

PRODUCTION EN LÉGUMES SECS

Haricots. Massif Central 2.559.599

— France 38.055.414

Par rapport à la production de la France : 1/15.

Lentilles. Massif Central	3.100.332
— France	4.701.742
Par rapport à la production de la France : 2/3.	
Pois. Massif Central	832.260
— France	9.937.584
Par rapport à la production de la France : 1/12.	
Fèves. Massif Central.....	417.170
— France	13.741.929
Par rapport à la production de la France : 1/30.	
Fèverolles. Massif Central.....	215.959
— France	14.387.216
Par rapport à la production de la France : 1/65.	

PRODUCTION EN FRUITS

Châtaignes. Massif Central	1.245.185
— France	3.077.056
Par rapport à la production de la France : 2/5.	
Noix. Massif Central.....	227.066
— France	717.169
Par rapport à la production de la France : 3/10.	
Pêches. Massif Central.....	34.088
— France	365.068
Par rapport à la production de la France : 1/11.	
Pommes et poires à dessert. Mas. Cent.	111.094
— France	858.049
Par rapport à la production de la France : 2/15.	
Pommes et poires à cidre. Massif Central:	299.613
— France	4.245.416
Par rapport à la production de la France : 1/14.	

Prunes. Massif Central.....	135.867
— France	760.774
Par rapport à la production de la France : 2/11	

Du côté troupeau voici quelle est l'importance des diverses espèces (1909) :

Pour le Massif Central espèce bovine..	1.175.940
Pour la France espèce bovine.....	14 297.570
Soit un peu plus de 1/12.	
Pour le Massif Central espèce chevaline.	83.430
Pour la France espèce chevaline.....	2.555.980
Soit environ 1/30.	
Pour le Massif Central espèce mulassière	6.780
Pour la France espèce mulassière.....	194.270
Soit environ 1/30.	
Pour le massif Central espèce asine...	28.810
Pour la France espèce asine.....	361.440
Soit environ 1/13.	
Pour le Massif Central espèce ovine...	2.358.640
Pour la France espèce ovine.....	17.357.640
Soit environ 2/15.	
Pour le Massif Central espèce porcine.	854.990
Pour la France espèce porcine.....	7 305.850
Soit environ 1/9.	
Pour le Massif Central espèce caprine.	112.110
Pour la France espèce caprine.....	1.418.000
Soit environ 1/13.	

Si l'on considère que le Massif Central couvre $\frac{1}{12}$ de la superficie de la France que sa population est environ de $\frac{1}{19}$ de la population totale de la France, sa production pour être normale devrait être comprise entre $\frac{1}{12}$ et $\frac{1}{19}$ de la production totale à la France d'autant plus que la presque unanimité de la population active s'adonne aux travaux agricoles.

Or, ce pourcentage n'est pas atteint pour les productions suivantes : froment, avoine, fourrages verts annuels, luzerne, sainfoin, mélange graminées, fèves, fèverolles, productions générales et qualifiées riches ; de même le Massif Central est au-dessous du pourcentage normal pour l'élevage de l'espèce chevaline et de l'espèce mulassière.

La production est normale pour l'orge, le sarrasin, le trèfle, les haricots, les pois, la pêche, pommes et poires à cidre, en élevage pour les espèces bovine, asine et caprine.

Supérieure pour le méteil, le seigle, les pommes de terre, prés naturels, les lentilles, les châtaignes, les noix, les pommes et poires à dessert, les prunes, l'élevage de l'espèce ovine et de l'espèce porcine, malheureusement il n'en est ainsi que parce que ces productions ne sont pas générales, — qu'elles sont pour la plupart la spécialité des pays pauvres.

D'autre part quand nous aurons à examiner les maux dont souffre la production agricole nous constaterons que la production à l'hectare dans presque tous les cas est inférieure en Massif Central, à la production moyenne de la France.

Les Tares de cette Production

La Routine

Toutes ces catégories d'exploitation, jusque y compris la culture intensive, tous ces exploitants, petits et grands propriétaires, petits et grands fermiers ou métayers, outre les difficultés particulières auxquelles se heurte chacun de ces modes d'exploitation ou d'exploitant, souffrent de deux maux : « La routine d'une part, le manque de sens commercial d'autre part. » Ce sont les conséquences d'une sorte de déformation professionnelle, accrue d'une déformation locale. Il pèse sur le paysan une sorte de fatalisme professionnel et local qui voile, atténue et même tue toutes ses qualités. Alors que déraciné, transporté dans un autre milieu, soit à Paris soit ailleurs, sa volonté, son énergie lui donnent de l'ingéniosité, de la finesse, alors qu'il fait

preuve de flair et a l'instinct de la combinaison avantageuse, de l'affaire qui rapporte, chez lui il n'est capable d'aucune initiative, et, de toutes ses qualités, une seule surnage : la ténacité. Toutes ces générations paysannes passent sans qu'apparaisse chez eux un quelconque frisson d'enthousiasme. Il s'enlise dans un traditionnalisme outré qui l'enserme dès le premier jour et d'autant plus qu'il vieillit davantage, si bien que toutes ses facultés semblent tenues en laisse, gardées en cage. Ses gestes, ses actes ne dépendent que d'un certain automatisme. Un roulement régulier d'occupations se faisant toujours dans le même sens, une succession de travaux toujours les mêmes et accomplis de la même façon, voilà sa méthode. Quelque chose comme les aiguilles d'une horloge montée à vie et qui, à intervalles réguliers, passent par les mêmes points. On a parlé, à propos de choses en tous points étrangères à celle-ci, de « mares stagnantes ». Cette expression rend bien et l'atmosphère dans laquelle s'exerce l'activité agricole et les horizons où elle se cantonne. Aucun courant ne passe au travers, un milieu fermé que rien ne vient régénérer et vivifier, et où toutes les forces d'évolution semblent pousser vers un particularisme encore plus étroit et plus rétrograde. La marche en avant du paysan est une marche à reculs les yeux fixés sur le passé. Il y cherche des indications, il y prend le mot d'ordre, et cela dans tous les modes d'activité. Les générations passent et ne semblent être qu'usufruitières d'une méthode,

d'une surface. Chaque champ a une destination nette et précise : les uns portent du blé, les autres des pommes de terre... et à intervalles réguliers on emblave ou on laisse en friche. Comme tout le monde fait ainsi, on a les mêmes cultures que son voisin, et dans les mêmes proportions. Il s'établit une harmonie complète dans l'espace et dans le temps et tout au détriment de ceux qui en sont les auteurs. La cause de cette somnolence économique est la conséquence d'influences multiples dont le dosage serait difficile à déterminer, sinon impossible et qui, associées, encerclent la volonté, l'intelligence du paysan et empêchent son activité d'atteindre son plein épanouissement. D'ailleurs la plupart d'entre elles pèsent sur ce milieu depuis des siècles et l'ont impressionné de telle sorte qu'elles semblent en faire partie, ne pouvoir en être détachées. Toutes les sociétés ont eu pour le paysan du dédain et du mépris. Cela est passé à l'état de tradition. Les divers progrès ont été accomplis au profit des diverses couches sociales avec une alternance à peu près égale, mais presque toujours le paysan a été oublié. Il n'a bénéficié que du « mieux » général sans qu'aucun ait été réalisé à son avantage exclusif. De là une sorte d'abattement, de résignation qui a créé chez le paysan cet état d'âme passif. A être longtemps malheureux on s'acclimate à sa souffrance, on va jusqu'à l'aimer. En tout cas il en naît un certain pessimisme qui imprègne toutes les facultés, les atrophie. L'initiative suppose une cer-

taine indépendance, une certaine confiance en soi, un optimisme que le paysan n'a pas et ne peut pas avoir, de par les charges lourdes qui pèsent sur lui. Dans le cadre étroit et vieux où il se meut, le paysan dépense une activité considérable, mais il ne sort pas de ce cadre. Ses ambitions ne sont pas lointaines mais toutes proches, il n'ose par regarder trop loin, viser trop haut. Il ne cherche pas à faire mieux qu'on ne faisait jadis, tout au plus cherche-t-il à faire aussi bien. Il vit en désabusé, trop las pour avoir des illusions fécondes. Aussi les pratiques agricoles n'ont-elles guère changé. Mêmes cultures, mêmes méthodes, mêmes moyens. Le paysan n'a pas encore faite sienne cette idée qu'il peut s'enrichir en labourant et semant son champ. Cela lui paraît impossible. Si son bas de laine a grossi, s'il a sa cachette où dorment quelques économies, tout cela n'est pas le résultat d'une exploitation prospère. Chaque bas de laine a une histoire très longue, et toutes ces histoires de bas de laine sont des histoires sœurs. C'est un oncle, une tante célibataires qui ont fait le premier apport. Ceux-ci morts, les successeurs, avec le même soin jaloux sont venus y glisser, piécette à piécette, des sommes en général assez minimales qui n'étaient pas des excédents, du superflu, mais ce qu'il était possible d'épargner sans diminuer la puissance de travail de la machine humaine. Pour eux, il faut moins augmenter les recettes que diminuer les dépenses. Et cette idée de rétrécissement des dépenses domine toute leur

politique agricole, la rend timide à l'excès, est cause de son insuccès. La production agricole ainsi comprise ne court pas de gros risques, elle nourrit son homme, mais sans plus et très souvent fort mal. En pareil système, la terre ne se présente pas comme un capital auquel il faut faire rendre le maximum par tous les moyens connus et à découvrir, mais au contraire comme une surface aux limites précises où l'on sue et peine comme les voisins, comme les ancêtres pour obtenir les mêmes résultats qu'eux, de façon à éviter l'huissier et la saisie et nourrir la maisonnée tant bien que mal. Combien différent est l'esprit qui guide l'industriel et le commerçant ! A l'affût de la bonne affaire, de la « bonne carburation », bouleversant matériel et procédés à chaque fois que la transformation lui paraît avantageuse, tous risques de profits et de pertes calculés, sans cesse aux écoutes, jamais découragé parce que le découragement serait la ruine, luttant et s'enrichissant. A côté, l'agriculture, dans le Massif Central, se présente comme une vieille personne timide et lasse, découragée et misanthrope qui aimerait à vivre seule et volets fermés, dure aux privations, dure au labeur, souffrant sans murmure comme elle travaille sans profit. Tandis qu'autour d'elle papillonnent et évoluent systèmes et méthodes, que beaucoup s'enrichissent un peu à ses dépens, elle reste accrochée désespérément à ses vieilles habitudes, à ses vieilles traditions, en est la victime résignée. Et quand, dans la petite exploitation paysanne,

on passe de la grange à la maison, l'harmonie des choses désuètes est absolue. Ici et là toit de chaume que percent de petites lucarnes, portes vermoulues où chaque génération clouera une planche, bouchera un trou. Dans la maison, sol battu, sièges en bois, la grande table ventrue où l'on pétrit le pain chaque quinzaine, chaque mois, qui tient lieu de bahut et forme le gros des meubles. Une seule salle avec, sur tout le pourtour, des couchettes en forme de boîtes, où l'on dort sur les feuilles sèches. L'outillage agricole n'a guère évolué, a encore des allures moyennâgeuses : araires en bois, bèches à sarcler à peu près partout. On laboure comme jadis, on brûle les mottes de gazon pour avoir un engrais supplémentaire. Dans la grande cheminée, comme ont fait les aïeules, les joues gonflées la paysanne souffle sur les brindilles, pétrit son beurre à pleines mains et bien souvent encore, quand le paysan va au marché, il emporte, accroché à son bras, le « pountit » (1) et le « bout de fromage » qui le nourriront jusqu'à son retour.

On a bien tenté d'arracher le paysan à toutes ces choses poussiéreuses au milieu desquelles il vit, qui obscurcissent son horizon et suppriment chez lui l'énergie, mais on l'a fait d'un peu loin, de façon trop officielle et aussi trop théorique. Les professeurs d'agriculture sont extrêmement qualifiés pour donner des conseils aux agriculteurs, mais plu-

(1) Galette de farine de sarrasin à laquelle on ajoute un hâchis complexe d'herbes aromatiques et de lard.

sieurs raisons ont rendu leur tâche, déjà difficile, plus ardue. D'abord leur trop petit nombre et ensuite l'ignorance à peu près complète de la mentalité paysanne. Le professeur d'agriculture apporte beaucoup de science mais pas les moindres connaissances psychologiques. Pour persuader un auditeur, il y a toute une série d'affirmations et d'arguments qu'il ne faut pas employer à la légère, mais selon une gradation longuement calculée. Chacun d'eux ouvre une porte par laquelle, ensuite, les autres passeront. Si l'ordre est interverti, on se trouve en face de serrures fortement verrouillées qu'il est difficile, sinon impossible de forcer et tout reste dehors. Et l'on arrive à ce résultat que les rares conférences faites au quatre coins d'un département découragent plus qu'elles n'enthousiasment. Quelques agriculteurs intelligents, mais aussi trop souvent riches et fantaisistes, ont tenté des améliorations dans leurs propriétés. Le procédé est excellent et serait fort efficace comme propagande si, en même temps qu'il transforme la production, il n'atteignait cet autre résultat désastreux de prouver que les méthodes scientifiques coûtent plus cher qu'elles ne rapportent et ne peuvent être qu'un « sport » de riches. Si bien que toutes les pratiques, au lieu d'éveiller l'intelligence du paysan, le rejettent davantage dans la routine et semblent lui prouver que sa tactique à lui est encore la meilleure. Nous verrons plus loin quelles sont les formes d'éducation les plus susceptibles de l'amener à une meilleure

compréhension de ses intérêts, un peu lentement peut-être, mais de façon sûre et sans à-coups.

La richesse d'une région se mesure à l'intensité de sa production. En la plupart des cultures, les rendements obtenus par les agriculteurs du Massif Central, sont nettement inférieurs aux moyennes de la France. Voici le tableau comparatif :

FROMENT

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	11 q. 097	15 q. 77		10 q. 99	14 q. 81
	à l'hectare	à l'hectare		à l'hectare	à l'hectare
Différence : 4.673. — Le meilleur rendement est celui du Puy-de-Dôme, 16.17 ; le plus bas celui de la Lozère, 6.22.			Différence : 3.82. — Le meilleur rendement est celui du Puy-de-Dôme, 13 ; le plus bas celui du Lot, 8.89.		

MÉTIL

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	10.72	12.86		10.53	13.08
Différence : 2.14. — Meilleur rendement : Puy-de-Dôme, 13.32 ; plus bas : Lozère, 6.44.			Différence : 2.55. — Meilleur rendement : Puy-de-Dôme, 13 ; plus bas : Lozère, 9.12.		

SEIGLE

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	9.784	11.56		10.848	11.52
Différence : 1.776. — Meilleur rendement : Puy-de-Dôme, 12.96 ; plus bas : Lozère, 6.75.			Différence : 0.472. — Meilleur rendement : Haute-Loire, 11.85 ; plus bas : Lozère, 8.76.		

ORGE

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	9 76	13.72		11.06	14.20
Différence : 3.96. — Meilleur rendement : Puy-de-Dôme, 14.95 ; plus bas : Cantal, 6.40.			Différence : 3.14. — Meilleur rendement : Haute-Loire, 14.52 ; plus bas : Lot, 7.75.		

SARRASIN

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	7.29	9.15		7	10.62
Différence : 1.86. — Meilleur rendement : Corrèze, 12 ; plus bas : Cantal, 4.			Différence : 3.62. — Meilleur rendement : Aveyron, 8.96 ; plus bas : Lozère, 5.58.		

AVOINE

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	8.445	13.22		8.83	14.16
Différence : 4.775. — Meilleur rendement : Cantal, 10.99 ; plus bas : Lozère, 4.28.			Différence : 5.33. — Meilleur rendement : Haute-Loire, 12.74 ; plus bas : Lozère, 6.44.		

TRÈFLE

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	37.33	37.03		44.85	35.26
Différence : - 0.30. — Meilleur rendement : Cantal, 60 ; plus bas : Lozère, 21.			Différence : - 9.59. — Meilleur rendement : Corrèze et Hte-Loire, 55 ; plus-bas Lozère et Lot, 35.		

LUZERNE

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	45.71	44.50		55.85	46.85
Différence : - 1.21. — Meilleur rendement : Corrèze, 70 ; plus bas : Lozère, 28.			Différence : - 9. — Meilleur rendement : Aveyron, 67 ; plus bas : Lot et Lozère, 40.		

FOURRAGES VERTS ANNUELS

1907	Massif Central	France
	—	—
	112.57	169.70
Différence : 57.03. — Meilleur rendement : Aveyron, 150 ; plus bas, Corrèze, 70.		

SAINFOIN

1907	Massif Central	France
	—	—
	34.28	34.23
Différence : - 0.05. — Meilleur rendement : Corrèze, 70 ; plus-bas : Lot, 18.		

MÉLANGES GRAMINÉES

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	30.57	31.24		39	30.59
Différence : 0.67. — Meilleur rendement : Corrèze, 70 ; plus bas : Lozère, 15.			Différence : - 8.41. — Rendement plus élevé : Cantal, Hte-Loire, Puy-de-Dôme, 45 ; plus bas : Lot et Lozère, 30.		

PRÈS NATURELS

1907	Massif Central	France	1909	Massif Central	France
	—	—		—	—
	37.42	34.63		34.85	35.80
Différence : - 2.79. — Meilleur rendement : Cantal, 68 ; plus bas : Lozère, 20.			Différence : 0.95. — Meilleur rendement : Cantal, 42 ; plus bas : Lot, 29.		

Les rendements obtenus au Massif Central sont inférieurs en ce qui concerne les céréales proprement dites : Froment, méteil, seigle, orge, sarrasin, avoine.

La production se présente meilleure pour les fourrages. Cela tient à ce fait que l'agriculteur du Massif Central consacre aux fourrages ses meilleurs terrains, alors que l'agriculteur français obéit à des préoccupations différentes.

Manque d'esprit commercial

Le paysan ne sait pas produire, produit mal, dans de mauvaises conditions. Ce serait déjà un handicap sérieux et expliquant bien des misères, bien des souffrances, mais il s'augmente de ce fait indéniable que, s'il produit mal, il ne vend pas mieux. Les deux choses se complètent pour assombrir le sort du paysan. L'une explique et produit l'autre. Il manque au cultivateur cet esprit spécial (et que l'on trouve un peu partout) de recherche directe du bénéfice et qui va jusqu'à la voracité en bien des cas, transformant la vie économique en une lutte constante et sans

merci pour le triomphe de l'intérêt personnel. La lutte pour la vie, chez le paysan, c'est moins la lutte contre les autres hommes que la lutte contre les éléments, contre la nature. C'est l'absence de ce sentiment peu altrayant, mais nécessaire, de lutte contre les hommes qui, après avoir aidé à le faire routinier, en fait, en outre, un inhabile vendeur.

Il n'en faudrait pas conclure que le paysan, dans ses relations d'affaires, ne se montre pas souvent un adversaire difficile à museler. Bien au contraire il met une certaine habileté, encore plus de ruse et beaucoup de ténacité à défendre ses intérêts quand ils sont menacés, mais son attitude est défensive, elle ne sait pas être offensive. Il n'a pas l'esprit en éveil pour tourner la difficulté, la chercher de loin et l'écarter, il ne tourne que celle immédiate et contre laquelle il se butte. Individuellement il n'a pas le sens des complications économiques des luttes d'intérêt qui se déroulent derrière le rideau tout proche de son horizon. Et l'on peut bien dire sans trop se risquer que les agriculteurs pris en bloc restent étrangers aux diverses phrases de la lutte économique sans chercher à prendre une place, jouer un rôle ou du moins ne prennent pas toute la place qu'il serait juste d'occuper. Et plus que dans toute autre région française, dans le Massif Central, l'agriculture est inorganisée, invertébrée. Aucune idée générale, ne guide le travail colossal d'un nombre considérable d'hommes. Personne n'a les yeux sur l'avenir, n'essaie de voir ce qui se passe au dehors.

Il n'y a qu'un agglomérat de forces indisciplinées et qui se heurte par contre à des activités qui, elles, ont conscience des difficultés et sont à la recherche de tous les avantages, d'autant plus facilement obtenus qu'arrachés à des partenaires plus faibles. Il y a contact entre le monde agricole et les autres mondes industriels et commerciaux, ce contact se fait au détriment du premier. Et en bien des cas, commerçants et industriels exploitent l'agriculteur et avec des profits combien plus grands, tout comme l'agriculteur exploite le sol. C'est une spécialisation trop grande dont le paysan est victime, non pas une spécialisation au sens strict du mot, portant sur tels ou tels produits, mais une spécialisation agricole. Dans cette société, où toutes les forces paraissent disséminées, où l'individu fait grain de sable et semble se mouvoir indépendamment des autres individus, il lui faut, conséquence peut-être bizarre mais certaine, connaître son milieu non seulement immédiat mais lointain s'il ne veut être comprimé, broyé, détruit. Le moindre frisson a des répercussions infinies, que l'esprit averti, devine, comprend, utilise. Ce sont des choses que l'esprit le plus fort ne peut arrêter mais dont il peut cependant dans une certaine mesure atténuer, ou grossir les conséquences selon qu'elles lui sont favorables ou contraires. Tout cela passe sur le paysan sans le faire vibrer, sans secouer sa torpeur. On pourrait lui appliquer les paroles de l'Évangile : « Aures habet et non audit, oculos habet et non videt » — Depuis des siècles il en

est ainsi, depuis des siècles le paysan s'est donné tout entier à son labeur y concentrant toute son énergie. Il n'a pas pris une minute pour souffler et se demander ; Après ? — Il semble qu'il produit, pour le plaisir de produire. Et pourtant dans un régime économique où on ne vit pas que de soi et que de son travail où il faut pour rassasier ses besoins faire appel aux autres, se donner pour prendre, produire n'est que la moitié de la tâche, utiliser la production en est l'autre moitié. Et cette utilisation de choses toutes prêtes qui demande moins de sueurs, qui se fait vite, a des conséquences tout aussi considérables si non davantage. On pourrait même dire que produire n'est rien, utiliser la production c'est tout, car c'est dans l'échange que se mesure la production. Augmenter la production, si parallèlement et en sens contraire on diminue la valeur de sa production, c'est augmenter sa peine et pas davantage. L'agriculteur est resté indifférent à cette question de prix. Le prix des denrées agricoles a subi une hausse, ces dernières années, mais dans cette hausse la production n'a été pour rien, elle s'est faite automatiquement et on peut dire qu'il n'en a pas profité car parallèlement et dans le même sens le coût de production a monté et dans des proportions telles qu'il n'y a pas bénéfice.

La vente des produits agricoles

La vente ne porte pas sur tous les produits cultivés par le paysan. Certains lui sont nécessaires pour la nourriture de sa famille, les besoins de la ferme ; il les consomme directement et entièrement. Pour les autres il en consomme une partie, en vend une autre partie. Il ne semble pas que la proportion des matières vendues et cultivées soit la même chaque année et chez chaque paysan. Une seule chose semble commune à tous : satisfaction des besoins personnels et ensuite vente. Il y a dans cette détermination de quotité toutes sortes de facteurs de variabilité. D'abord la production varie d'année à année et sur une marge très vaste. Si l'année a été prospère la récolte peut être abondante, si l'année a été mauvaise, la récolte au contraire est insuffisante. Dans le premier cas on vend, dans

le deuxième non. D'autre part la famille est plus ou moins nombreuse. L'exploitant ayant à sa seule charge plusieurs enfants en bas âge ne vendra pas, alors que le propriétaire d'un même nombre d'hectares de fertilité à peu près égale, mais seul aura un surplus de production. La production abondante pour certaines matières, peut être déficitaire pour certaines autres et le paysan a comme principe de se suffire à lui-même. C'est l'économie domestique. A un produit qui manque il substitue un produit similaire qu'il a en abondance, produit qu'il a récolté et qui en général n'a pas cette destination. Il n'aime pas à chercher au dehors un supplément à sa production. Quand une matière manque, parce que trop chère, trop rare, c'est un principe général, on lui en substitue une autre similaire, susceptible de tenir sa place tant bien que mal. Mais avant de la déloger il faut qu'elle ait de multiples inconvénients. Le paysan ne procède pas ainsi. Si un produit fait défaut par la bonne conduite de son exploitation l'agriculteur du moins le petit agriculteur ne se le procurera pas, il le remplacera par un produit qu'il a sous la main. Dans les régions d'élevage et de culture par exemple si le foin est peu abondant pour les raisons toutes locales et même personnelles alors qu'il serait possible d'acheter du foin dans d'excellentes conditions et même dans un rayon peu étendu, il ne se livrera pas à cette tractation. Tant bien que mal il alimentera ses animaux avec du seigle, de la betterave, des produits

qu'il aura en excédent qui ne donneront pas toujours de bons résultats et qui vendus auraient compensé largement les débours d'achat du foin. Les raisons de cette attitude ! Un peu dans ses habitudes, une répugnance instinctive à faire appel à une production autre que la sienne, mais surtout par peur d'un marché qu'il ne connaît pas, comprend pas, que vaguement il sait compliqué et qui l'effraie. Un cours c'est quelque chose qui vient il ne sait d'où qui s'établit il ne sait trop comment. Tout au plus a-t-il vu ou lui a-t-on dit qu'il y avait des « hauts », des « bas », un peu sans rime ni raison, ou pour des raisons qu'il ne peut déterminer. A tout cela il faut se plier, aussi ne s'y plie-t-il pas sans terreur et son idéal est-il d'y échapper. Il ne connaît pas la valeur des choses car les facteurs d'évaluations lui manquent. Quand il est acheteur il est obligé de s'en rapporter à la bonne foi du vendeur. Peu nombreuses sont les matières où il peut être bon juge de la qualité et de la valeur exacte. Il marchand, il marchand trop, mais que faire quand il est si mal armé ! Cette pesée qu'il exerce sur les prix par ses hésitations, ses affirmations de ne payer qu'un certain pourcentage au-dessous du prix demandé, ses faux départs, ses brusques retours, ces pourparlers très longs qu'infatigablement il continue, cette assurance qu'il montre et qu'il n'a pas sont les seuls moyens à sa disposition pour payer un prix n'ayant pas un écart trop grand avec la valeur marchande. Il croit avoir conclu une affaire ex-

cellente quand il s'est fait « tirer » une somme relativement importante — il en est sûr quand il apprend que le voisin a payé plus cher que lui la même marchandise. En fait, le plus souvent il est « grugé », comme le voisin, un peu moins et c'est tout ou bien encore on lui a passé une marchandise inférieure. Pour la qualité d'un produit il n'est bon expert que pour les matières de lui connues, celles qu'il cultive et pour celles-là il n'est que vendeur. Et même vendeur, alors que semble-t-il il devrait prendre sa revanche, il est battu pas avec les mêmes armes, mais il est battu quand même.

Quand il apporte la marchandise au marché le paysan devrait tout au moins en connaître le prix de revient. Le sait-il exactement ? 90 o/o l'ignorent. Le producteur ne connaît pas le coût de production, parce que n'étant pas spécialisé à une seule production, et d'autre part n'ayant aucune comptabilité il n'a qu'une notion de gros et aucune notion de détail. Le seul sentiment qu'il ait quand il apporte un produit sur le marché c'est de vendre au prix le plus élevé. C'est un sentiment si naturel que tous le possèdent et si général qu'insuffisant. Il faudrait, pour être efficace, qu'il fût doublé d'une connaissance précieuse entre toutes. Celle du prix de revient. Le vendeur saurait ainsi jusqu'à qu'elle côte, il fait des bénéfices et quels sont ces bénéfices. Il lâcherait moins vite devant les offres basses de la demande et peut-être pèserait-il sur elles de façon à les faire monter. Ce lui serait un

point d'appui où il pourrait se retrancher, tandis qu'il n'a rien et qu'il cède du terrain tant et tant que tout profit disparaît et que son travail est mal rémunéré. N'ayant aucun point de repaire, il flotte, recule jusqu'à ce que la demande étant certaine d'un gros avantage et ayant peur qu'à abuser de sa victoire elle ne voie l'offre disparaître, conclue. De telle sorte que le marché prend une tournure où les lois économiques n'ont que faire. Cela rentre dans le domaine de la psychologie. L'acheteur cherche dans les yeux du vendeur jusqu'où il pourra descendre le prix d'achat. On use surtout de rouerie, de trucs, de moyens d'intimidation et le marché prend des allures de comédie où le mieux armé est sûr d'avoir l'avantage. Le mieux armé ce n'est pas le paysan. L'acheteur c'est le plus souvent, presque toujours un intermédiaire fort au courant des cours, de l'importance des offres et des demandes sur le marché qu'il connaît et où il opère et ensuite sur tous les marchés en général. Il arrive avec en tête toute une échelle de prix de combinaisons préparées, mûries qui lui serviront de bases d'évaluations. Il a en mains tout ce qu'il faut pour museler le vendeur et lui imposer des prix, et d'autant mieux que l'autre est ignorant, que le plus souvent il n'a pas quitté son village depuis un, deux mois et même davantage et qu'il a le désir, souvent le besoin de vendre. Sur un marché où se rencontrent paysans et intermédiaires ce sont ces derniers qui font le cours, qui l'imposent. Ils ne l'imposent évi-

demment pas de façon si fantaisiste, si lourde qu'il soit inacceptable mais sur une marge déjà large, ils le compriment, l'abaissent et ne s'arrêtent que là où finit leur profit. Quand il quitte son village pour aller offrir en foire ou au marché, des veaux, des vaches et de façon générale n'importe quel produit, le paysan, sait si peu que pas du tout le taux auquel il les vendra. Il n'a en tête qu'un prix très approximatif. Il « devrait en faire » une somme de... Mais en foire, au marché « il en fait » ce qu'« en fait » le voisin. Est-ce assez pour rémunérer et son travail et son capital ? quelquefois oui, quelquefois non. Le hasard sst maître en la circonstance, non pas un hasard ayant toute bride sur le cou, mais un hasard presque aussi capricieux, jouant dans un cadre très large. Et cette ignorance de la « valeur vraie » du produit chez le paysan donne aux marchés en foire, à tous les marchés, une physionomie spéciale. C'est quelque chose qu'on ne voit que là. Le paysan arrive le matin de bonne heure. Il a passé la nuit en route, parcourant ainsi des distances assez longues jusqu'à trente kilomètres, soit qu'il amène des animaux, soit qu'il transporte des produits. Il y a dans chaque localité où se tiennent marchés et foires, un emplacement qu'il connaît et où il se rend. En général il ne va pas seul, il fait route avec des voisins qui l'aident et auxquels il aide. C'est un voyage nocturne qui n'a rien de plaisant, où la fatigue et le sommeil pèsent sur le paysan, alourdissent ses pas et font de sa marche une ligne zigzagant d'un fossé

à l'autre. Aussitôt installés, l'un d'eux assume la garde des animaux, les autres parcourent le foirail, en « prennent l'air » évaluent des yeux le nombre de bêtes, assistent aux premières ébauches du marché, essaient de deviner quel pourra être le cours. C'est une idée bien vague que celle prise ainsi au vol. Un marché ne se conclue pas sur offre et demande. Il y a toujours entre la première et la seconde un écart sensible, parfois considérable de 20 à 30 % sur la valeur totale du produit. Du côté acheteur, dès 7 heures du matin en été, 8 h 1/2, 9 heures en hiver, le terrain est tâté et à peu près déterminée l'affluence des produits. D'autre part, l'acheteur a vu à l'hôtel où il est descendu le nombre probable d'acheteurs. Ils ont en général le même hôtel. En outre il en connaît la plupart. C'est l'heure diplomatique. Il quitte le foirail et dans quelque café, où dès la veille, rendez-vous a été donné avec le gros des intermédiaires il essaie de deviner et d'ébaucher la physionomie de la journée. Ils connaissent la quantité et la qualité de l'offre. Ils représentent la plus grande partie de la demande. Il leur est facile de prendre mot d'ordre pour les prix à offrir. Tout le monde se quitte entente faite, se dissémine, chacun va de son côté. Ce va être la prise de contact. De toute part s'amorcent les marchés individuels. C'est très long mais fort semblable comme rite. L'acheteur examine la bête, de son bâton il la sollicite à se déplacer à droite, à gauche. Il la voit sous tous les angles, s'éloigne, cligne des

yeux, se rapproche, fait claquer sa langue d'un air peu satisfait, grommelant quelques mots inintelligibles. Les préparatifs terminés, vient l'inévitable « combien ? » La réponse est en général un chiffre élevé, un prix majoré. Le paysan a peur de se « faire prendre au mot », c'est-à-dire voir son prix, accepté dès l'entrée en matière. Ceci arrive peu souvent. Sur l'annonce du prix, le marchand se fâche, proteste, qualifie d'absurde le prix annoncé, s'en va le plus souvent pour revenir après quelques pas, ou bien malgré son indignation feinte reste. Le marchandage est amorcé sur le prix offert et se continue au milieu des affirmations et des dénégations véhémentes des deux hommes en pourparler. Nouvelle inspection de la bête où l'acheteur détaille tous les défauts et le vendeur toutes les qualités. Un rayon de plusieurs mètres carrés est accaparé par eux dans leurs allées et venues. On parle très fort, l'un vantant net les avantages de l'animal, tandis que l'autre les déprécie non moins catégoriquement. Par à coups et sur interpellations multiples, le prix offert monte, le prix demandé baisse et ainsi par lachages successifs, les prix en viennent à ne plus être différencés que par une somme minime, 20 fr. 10 fr. Jusqu'à ce moment les spectateurs ont suivi le marché passivement et sans intervenir ou bien peu. Les voisins ont affirmé par exemple qu'étaient bien vraies et pas exagérées les qualités annoncées par le vendeur. Les amis de l'acheteur ont fait ressortir la valeur et l'importance des critiques par celui-ci

émises. Mais tout cela a été plutôt tacite, sans éclats de voix, se résumant en gestes approbatifs ou dénégatifs, en hochements de tête compliqués, rendant tout une game de sentiments divers. Maintenant ce va être l'arbitrage. Des deux côtés on intervient de façon active. Les uns prennent le vendeur aux bras, aux épaules, les autres l'acheteur, les rapprochent, s'emparent de leurs mains qui mollement se retirent. De toute part on affirme qu'il faut « partager la différence ». Pour les amener à cette solution transitoire, on fait appel à toute sorte d'arguments, on donne toutes sortes de raisons susceptibles d'impressionner leurs esprits. Ce sont des arguments spéciaux un peu naïfs. Le plus souvent, c'est à leur honorabilité, à leur richesse que l'on fait allusion, (et cela touche beaucoup même les plus malheureux). On leur dit et redit, les interpellant alternativement : « Vous n'êtes pas des hommes à vous quitter pour cent sous ». « Cent sous ne vous ont pas nourri ! » A chacune de ces affirmations flatteuses on fait taper leurs mains. Leurs mains se choquent ainsi une fois, deux fois... dix fois et chaque fois chacun affirme que c'est son dernier mot, et à chaque reprise vient un mot qui est plus près de la solution et y achemine. Et c'est long, lent, cette glissade vers la conclusion du marché ! Il s'y ajoute des clauses qui peuvent paraître ridicules et qui cependant ont grand effet sur les acteurs de cette comédie et ne manquent pas d'importance. Celui qui estime avoir fait les plus grosses concessions exige de l'autre en surplus du prix

« sur le marché » soit une tournée au café voisin, un litre de vin... On jette dans le débat toutes les spécialités liquides et alcooliques. Aussi pour arriver au point d'équilibre, on met alternativement dans l'un ou l'autre plateau de la balance, vin, bière, café, alcool que tout le monde réconcilié va absorber marché conclu. Quand cela « marche bien » le gros des affaires est traité dès le matin. Quand cela « marche mal » les transactions sont fort lentes. Jusqu'à 11 heures les marchandages se poursuivent opiniâtres de part et d'autre sans arriver à des résultats effectifs. Alors tout s'arrête, les marchands se rassemblent pour déjeuner, se consulter, se tracer un plan de conduite. Le foirail se fait silencieux on ne discute plus. Le paysan debout devant ses bêtes appuyé à son bâton ou son « aiguillade » reste figé, somnolent. Entre eux ils se communiquent de leur voix lente et basse leurs impressions pessimistes ; c'est la période d'abattement. Après une longue nuit de marche, torturés par la faim (car le plus souvent ils n'ont pas mangé depuis la veille, le temps leur manquait souvent aussi l'argent) accablés par la chaleur en été ou glacés par le froid et mouillés pendant l'hiver, toute leur énergie tendue pour lutter contre le sommeil qui alourdit et ferme leurs paupières, ils attendent la reprise qui se produit vers 1 h. 1/2, 2 heures. Et alors devant l'inutilité de leur défense, déprimés sous l'impression de leur impuissance, souvent vendent-ils à des prix très bas, plus bas même que ceux offerts le matin. Le mar-

chand, bon psychologue, sait fort bien qu'il mâttera son partenaire beaucoup plus facilement qu'au début et il met en jeu tous ses atouts. C'est le dernier afflux de demande. L'acheteur évacue le champ de foire vers 4 heures, soit qu'il embarque à la gare proche, soit qu'il amène par route son troupeau. Il aime à rentrer chez lui avant la nuit. Aussi bien celui qui ne vend pas à cette heure là ne vendra-t-il pas de la journée. Et le paysan se résigne difficilement à ne pas vendre. Il peut espérer vendre dans de meilleures conditions plus tard. C'est une espérance évidemment permise; mais combien souvent aussi déçue. Cette vague probabilité à elle seule pourrait déjà le faire hésiter ; mais il s'y ajoute d'autres considérations qui le poussent à ne pas tenter l'expérience. D'une part, le plus souvent les animaux sont « préparés », « réparés », c'est-à-dire soignés de façon spéciale en vue de la vente, façon qui n'est pas employée pour les animaux gardés à la ferme et qui par suite est assez coûteuse. Continuer pareil régime c'est s'engager dans des dépenses supplémentaires, comme, d'autre part, l'animal est vendu au mieux de sa forme, le rendement baisse, il y a perte à le garder. D'autre part, la fatigue des voyages est une cause de « moins value ». « Moins value » qui se fait sentir dès le lendemain. Une bête grasse perd quelques kilos. Une vache laitière diminue son lait. La reprise ne s'accuse qu'après une huitaine de jours. En outre, personnellement le paysan perd son temps et s'oc-

casionne des frais. Le paysan estime qu'il lui faut deux journées pour « tenir foire ». Demi journée la veille où il prépare les bêtes, journée sur le marché, demi journée le lendemain. Il estime d'autre part qu'il dépense en moyenne une dizaine de francs. Cela fait un total respectable. Si l'on ajoute que le plus souvent il est talonné par le besoin d'argent, qu'au surplus il ne sait pas si le prochain marché sera meilleur ou moins bon et qu'il peut être tout aussi bien l'un que l'autre, on comprend qu'il hésite à ne pas conclure et que pour cela il consente quelquefois de gros sacrifices. Aussi un proverbe paysan dit-il : « Quand on va à la foire c'est pour vendre ». (1)

Et l'on vend vaille que vaille, même avec perte. Il en résulte que le paysan, sur le marché, est talonné par des charges très lourdes, des obligations très étroites qui restreignent sa liberté et diminuent sa puissance dans les transactions. Outre cela il ne connaît de sa marchandise qu'une valeur toute relative, la relativité ne s'étendant pas plus loin que le milieu où il vit. Aussi préfère-t-il la mévente si préjudiciable soit-elle, à la non vente. De même pour les produits. Certains doivent être vendus immédiatement ou sont perdus. Certains autres pourraient attendre un 2^e marché, mais le paysan n'ayant aucun local où les remiser, doit les empor-

(1) Cela ressemble fort à ces affirmations incolores que prodiguait M. de La Palisse. C'est que le paysan lui donne un sens spécial. Quand on va à la foire il faut vendre... sinon on est dupe.

ter pour les ramener ensuite, et dans ce dernier cas il n'a aucun bénéfice et beaucoup d'ennuis. Et l'alternative qui se pose n'est autre que la suivante : « obtenir quelque chose si peu soit-il, ou bien gâcher sa marchandise ». La loi de l'offre et de la demande ne joue normalement et ne donne son plein que devant une demande poussée par le besoin, le besoin immédiat, tout comme l'est l'offre. Or, il n'y a pas que le besoin à la base de la demande, il y a la spéculation, il y a encore le besoin lointain, toute la gamme des mobiles qui dirigent les actes des intermédiaires et qui n'ont rien d'impératif.

Aussi les marchés qui au travers du Massif Central s'égrènent tout le long de l'année, se déroulent-ils dans une atmosphère spéciale. Chaque matin de marché, chaque matin de foire, il semble que tombe tout autour de la ville, où se rend le paysan un lourd et épais rideau de fer au travers duquel rien ne percera des bruits extérieurs. C'est un monde fictif qui naît isolé du reste du monde, vivant en dehors de lui, d'une vie toute locale et éphémère dont le rayon ne dépasse pas quelques kilomètres et la durée un jour. Et dans ce champ clos vont se rencontrer paysans et marchands, les premiers avec tout un passif de besoins et d'obligations, les deuxièmes au contraire, fort libres de leurs mouvements, très avertis, entraînés, possédant tout ce qu'il faut pour le succès. Cela se ramène tout bonnement à supposer une région toute petite subite-

ment isolée, mise en cage sans renseignements. Région productive et vendeuse, qui à jours fixes offre à des gens venus du dehors les matières qu'elle a en trop. Ce sont ceux-ci qui représentent la demande, à peu près toute la demande, non pas une fois, mais chaque fois, à chaque marché. Comment vendre, puisqu'on rencontre toujours et partout les mêmes partenaires, si'on n'accepte pas le taux fixé par eux ? Aussi bien ce sont eux qui imposent les prix, pas toujours avec la même efficacité évidemment, car quelquefois eux aussi sont dans l'obligation d'acheter.

Quand pèse sur les deux un égal passif de nécessités, les prix montent jusqu'à un niveau moyen pour retomber le lendemain, dans deux trois jours, à dix, vingt kilomètres de là. Car chaque soir, les barrières dressées le matin tombent, la toile se fripe pour se reformer plus loin et plus tard. Quelque chose comme la tente du forain, dressée à l'aube et rangée avant la nuit errant de village en village, de foire en foire. Un marché en Massif Central, à l'égard des autres marchés, les grands marchés est indépendant, c'est une sorte de vase non communiquant et où le cours se tient toujours à un niveau plus bas, l'intermédiaire fait tous ses efforts pour qu'il en soit ainsi, le paysan ne sait rien faire pour qu'il en soit autrement. Aussi rien de plus irrégulier, de plus capricieux que les cours en Massif Central. Deux foires se succédant à deux jours d'intervalle, en des lieux peu distants, 4 à 10

kilomètres, accusent des variations de prix de 5, 10 et 15 o/o. Pourtant les mêmes denrées sont offertes, elles présentent à peu près les mêmes qualités et défauts. Deux foires tenues le même jour à 20 kilomètres de distance donnent des variations analogues. Deux foires tenues dans la même ville à des intervalles de quinze jours donnent des « hauts » et des « bas » qu'aucune raison générale n'expliquerait et légitimerait si on ne trouvait les causes dans l'étroitesse du cadre où se rencontrent offres et demandes. Ce n'est pas une sorte de tare spéciale à une région et éphémère. Tout le Massif Central en souffre et de façon continue.

PUY-DE-DOME. -- JANVIER 1910

Veaux..	35 à 40 fr. les 50 kilos	} Bourg-Lastic.
Porcs ..	40 fr. les 50 kilos.	

HUIT JOURS PLUS TÂRD

Veaux..	55 à 60 fr. les 50 kilos.	} Arlanc.
Porcs ..	50 fr. les 50 kilos.	

(FIN JUIN COURANT JUILLET 1909)

(à dix jours d'intervalle)

Porcs ..	45 à 50 fr. les 50 kilos.	} Cunlhat.
Veaux..	60 fr. les 50 kilos.	
Porcs ..	38 à 42 fr. les 50 kilos.	} St-Germain-Lambon
Veaux..	35 à 40 fr. les 50 kilos.	

CANTAL. — JANVIER 1910.

Veaux..	55 fr. les 50 kilos.	} Mauriac.
Porcs ..	55 fr. les 50 kilos.	
Veaux..	40 fr. les 50 kilos.	} Vic-s.-Cère.
Porcs ..	45 fr. (maximum) les 50 kilos.	

JANVIER 1908

Veaux..	50 à 55 fr. les 50 kilos.	} Mauriac.
Porcs ..	58 à 64 fr. les 50 kilos.	
Veaux..	45 fr. les 50 kilos.	} Pleaux.
Porcs ..	50 fr. les 50 kilos.	

LOT. — (FIN) DÉCEMBRE 1909

Veaux.....	45 fr. les 50 kilos.	} St-Céré.
Bœufs.. ...	35 fr. les 50 kilos.	
Porcs gras..	37 fr. les 50 kilos.	

1^e QUINZAINE, JANVIER 1910

Veaux.....	50 à 60 fr. les 50 kilos.	} St-Céré.
Bœufs.....	40 fr. les 50 kilos.	
Pors gras..	50 fr. les 50 kilos.	

« Les exemples sont extrêmement nombreux, fourmillent. C'est tout qu'il faudrait citer et foires et régions. Nous avons pris les chiffres qui ont paru présenter le plus de garanties, parce que le correspondant donnait assidûment les cours de tous les marchés et parce qu'aussi le genre de production et le même dans les différents centres qui entrent en comparaison. »

Ce sont des sautes de cours formidables si l'on considère ce qui se passe dans un marché équilibré,

largement ouvert aux offres et aux demandes. Les choses se présentent sous un jour si spécial, de façon si anormale que l'on se demande non sans quelques raisons pourquoi les prix ne descendent pas plus bas encore. Tout a une fin et les pires et les meilleures choses et il est probable que le paysan pressuré encore davantage trouverait dans l'excès du mal un peu de l'énergie qui lui manque et réagirait, se mettrait à la recherche d'un moyen propre à bonifier les prix de vente. C'est peut être ce sentiment conscient ou inconscient qui limite chez l'intermédiaire la pesée exercée par lui sur le paysan. Il y a cependant autre chose. De façon générale le paysan est vendeur, mais par exception il est acheteur. Il a besoin de compléter son troupeau, il fait des échanges, il remanie son cheptel, etc... La demande du paysan s'ajoutant aux demandes étrangères et les concurrençant « tient » les cours. Cela est si vrai que certaines foires « vont bien » et « vont toujours bien » parce qu'à ce moment là se produit dans les exploitations en afflux de besoins. On se procure selon le moment du bétail jeune, des vaches laitières, des bœufs de travail ; ainsi à l'automne pour les bœufs de labour. Mais pour les vaches laitières... Le gros intermédiaire qui doit tenir compte de cette concurrence se voit forcé s'il veut faire des achats d'augmenter le taux de ses offres. D'autre part se manifeste de plus en plus une tendance chez le paysan à se faire marchand de bestiaux. Quelques uns ont vu tout le profit qu'ils pourraient

retirer d'un pareil négoce et ils s'y sont essayés.

D'autres ont suivi, mais leurs opérations ne portent que sur un nombre restreint de têtes — dix à douze bêtes de gros bétail au plus — une ou deux centaines de moutons. Cette intervention de si petite envergure soit elle, ne manque pas d'efficacité et relève les prix. Leur méthode est cependant plutôt primitive. Elle ne se base sur aucune considération solide et stable. Ils achètent à une foire pour revendre quelques kilomètres plus loin, quelques jours plus tard avec un certain bénéfice, ou du moins avec espoir de bénéfice. Leur action ne table pas sur un besoin, n'a rien de scientifique. « Ils jouent à la bourse » à leur façon. Leur Dieu c'est le dieu hasard qui d'ailleurs ne leur est pas toujours favorable. Bien peu se sont enrichis, quelques-uns y ont perdu leur avoir, car ils y apportent la passion du professionnel de jeu sur un champ de course, ou autour d'un tapis vert. Ces déceptions s'expliquent. D'abord une certaine méfiance à leur égard de la part des gros marchands qui cherchent à les éliminer et leur font une guerre sourde. D'un autre côté le simple jeu des lois économiques leur est défavorable. Acheteurs dans une foire, ils font monter les prix en augmentant la demande. Comme ils ne peuvent emmagasiner un stock important de marchandises, ils sont désormais vendeurs sans rester acheteurs. Vendeurs ils augmentent l'offre en face d'une demande d'autant plus à l'aise qu'elle n'a à craindre aucune concurrence. Ils se trouvent

par suite livrés pieds et poings liés au gros intermédiaire qui n'étant plus gêné dans la fixation des cours se trouve maître du marché et souvent un peu de par leur intervention, la hausse de la veille à laquelle ils avaient collaboré, se transforme en baisse le lendemain, à laquelle ils collaborent encore. On les appelle « mercandels ». (1). Le paysan exclusivement vendeur, ne les aime guère, parce qu'il méconnaît la hausse dont il leur est redevable tandis qu'en revanche il sent le préjudice qu'ils lui causent, non tant le préjudice général que les avantages retirés à ses dépens dans telle ou telle affaire particulière ou il était partie.

Quand il a vendu à un « mercaudel » un de ses animaux il sait toujours le prix de la 2^e vente. Si celui-ci est en perte content de son marché il oublie, mais si au contraire il a réalisé un bénéfice le propriétaire ne manque pas d'estimer qu'il a été réalisé à son détriment. C'est un sujet de dépit, déception d'autant plus grande que connue des voisins. Et ce souvenir désagréable ne le quitte pas de sitôt.

Ces « hauts » et ces « bas » sont le premier préjudice que causent au paysan les intermédiaires. Car les « hauts » ne sont jamais (dans la mesure où l'on peut employer le mot jamais en pareilles matières) supérieurs au cours que l'on pourrait appeler « normal ». Donc en supposant tout au mieux pas de bénéfices.

(1) Diminutif de marchand avec un sens péjoratif.

Les « bas », eux, sont tout au préjudice du paysan et viennent en diminution du prix « normal » que le paysan serait en droit d'espérer. Cela peut être considéré comme un mal local, un mal régional. Mais il y a une pesée tout aussi lourde exercée sur la production paysanne, qui n'est plus sans doute spéciale à la production dans le Massif Central, mais bien plus générale, qui n'est pas éliminée par la première mais s'y ajoute et la rend plus opprimante. Celle qu'exercent les intermédiaires se livrant aux échanges des matières agricoles. Leur influence apparaît moins en relief, n'est pas aussi active, ce n'est qu'une apparence. Et cela parce qu'elle s'est régularisée, est devenue passive, a conquis droit de cité. Tandis que la première procède par brusques à-coups, tantôt lourde, écrasante, tantôt au contraire si légère qu'imperceptible, se heurte à des obstacles qui résistent et cèdent difficilement, prend des allures de bataille, la deuxième est pacifique, somnolente, automatique. Elle a si bien conquis droit de cité, elle est entrée à tel point dans les mœurs qu'il faut la chercher pour la trouver. Loin d'apparaître brutalement et bruyamment encombrante, elle semble indispensable. Ses rouages se sont si bien greffés sur la production et la consommation qu'ils paraissent en être le foyer et la vie. Tandis que la première n'a pas de base solide, est un peu le jouet du hasard, la deuxième, elle, est fortement établie, bien assise et joue avec la plus complète régularité. Elle ne s'étend d'ailleurs

pas exclusivement aux produits agricoles, mais encore à tout ce qui « est dans le commerce », se vend, s'achète, emprunte la voie longue, complexe des intermédiaires.

Les Intermédiaires

Si l'on pouvait, à l'origine du monde, mettre un conte de fées et donner les détails de la cérémonie d'inauguration, on aurait tout lieu de croire que deux fées seules furent conviées : la fée « production » et la fée « consommation ». Ces deux fées aidant, les hommes pensèrent sans aucun doute pouvoir être heureux, donner satisfaction à leurs besoins et à leurs désirs. Produire d'abord, consommer ensuite, forme un cycle complet, à qui rien ne manque. Mais tout a changé. Les jours ne se suivent que pour être dissemblables. Ce qui suffisait d'abord n'a plus été suffisant par la suite. Et la fée « commerce », que l'on avait oubliée dans l'antichambre, par la porte entrebâillée s'est glissée à l'intérieur, a pris sa place au banquet, place modeste tout d'abord mais qui, dans la suite, devait

considérablement gagner en importance : tant et tant que « production » et « consommation », primitivement côte à côte, se sont trouvées reléguées chacune à un bout de la table, dont le commerce occupe tout le milieu. Et cette importance va parallèlement à la poussée de la civilisation. Il semble que le commerce soit monté en croupe du progrès et que celui-ci se soit fait surtout à son bénéfice. Tout d'abord, en système d'économie domestique, le producteur suffit à sa consommation. Son activité est dirigée de telle sorte qu'elle remplit le cadre encore étroit de ses besoins et leur suffit. La consommation se fait sur le lieu de la production et la limite. C'est la période où la déperdition d'énergie est minima. Chaque produit ne demande qu'un travail de mise au point productrice et non de mise au point consommatrice. Si la division du travail a, par une spécialisation extrême, assoupli et perfectionné le mécanisme de la production, a permis un rendement considérablement augmenté, par contre elle a alourdi le mécanisme de la consommation, l'a fait inhabile. Ce qui a été gagné d'un côté, parallèlement a été perdu de l'autre. De plus en plus l'homme a rétréci son champ de production, tandis qu'allaient grandissants ses désirs et ses besoins. La production a perdu en surface, gagné en intensité; d'autre part, la consommation a gagné en surface, s'est internationalisée.

Chacun produit x fois la n^o partie de ses besoins, et il lui faut vendre ce colossal supplément de pro-

duction pour s'approprier le non moins colossal supplément de consommation qui lui manque. On est loin de ce personnage double des premiers âges, à la fois producteur et consommateur complet, en parfait équilibre d'activité et de besoins, producteur de sa consommation et consommateur, de sa production. Les diverses parties de ce tout économique se sont dissociées et se trouvent maintenant séparées par un abîme immense qui semble avoir comme destination d'aller sans cesse s'élargissant. Cette sorte de tour économique dans laquelle à l'origine l'homme, s'était enfermé, s'est lézardée le jour où le voisin eut besoin du voisin de façon continue, s'adressa à lui pour certaines choses, avec une certaine régularité. Les fissures s'agrandirent. Les frontières furent d'abord portées aux limites du village, reculées jusqu'au pourtour de la province, celle-ci fut bientôt insuffisante. Vint le tour de la nation, et la tâche d'huile s'est agrandie jusqu'à couvrir le monde tout entier. En cherchant bien même dans le plus modeste logis les diverses pièces étiquetées représenteraient les principales régions de la terre. Chacun a besoin de tous et chacun bouche un trou, joue un rôle, sert à faire un tout. C'est le commerce qui constitue le système complexe des fils reliant chaque individu grain de sable au tout immense. Le réseau est allé se complétant, s'alourdissant à mesure que les deux acteurs, faits pour vivre côte à côte et se soutenir naturellement producteurs et consommateurs s'éloignaient davantage.

Et ces deux acteurs par destination appelés à se coudoyer, vivant l'un par l'autre et pour l'autre, par de capricieuses circonstances ont été emportés par des courants divergeants aux deux pôles de la vie économique. Ils ne se sont plus vus, sauf exceptions rares, ne se sont plus connus pas plus que ne se voient et ne se connaissent l'employé des télégraphes de Saint-Petersbourg, transmettant une dépêche à un de ses collègues de Paris. C'est l'intermédiaire qui s'est chargé de supprimer les distances, faire tomber kilomètres et obstacles. On arrive à ce résultat que chaque matin le consommateur trouve à quelques pas de lui les matières les plus diverses produites aux quatre coins du monde économique et à mesure que s'est développée et étendue la civilisation, le monde économique ce n'est autre chose ou à peu près que le monde tout court. La consommation porte sur une foule considérable de produits. La production a des buts multiples. Il semblerait que pour satisfaire à des exigences et des besoins si divers, il faut une organisation solidement hiérarchisée, méthodiquement conçue, fortement disciplinée, et une direction prudente, avisée. Un mécanisme formidable à rouages complexes, extrêmement sensible en même temps que robuste. Il n'y a pourtant rien de moins organisé, plus anarchiquement conçu ou plutôt moins conçu, plus livré au hasard des circonstances. Le commerce n'a pas grandi sur un plan méthodiquement établi par un quelconque architecte.

On ne lui a pas fait une place entre la production et la consommation. Cette place, il se l'est faite. Le temps, l'évolution des sociétés lui ont servi de tuteur ; il s'est greffé sur la production d'une part, sur la consommation d'autre part, il les a enserrées comme le lierre enserre le chêne et agrandi par elles grâce à elles. Il s'est alimenté d'elles, s'en est nourri, quant au reste, c'est en pleine liberté qu'il a poussé et s'est développé. C'a été une végétation touffue, folle et luxuriante au travers de laquelle producteurs et consommateurs ne s'engagent plus. Le consommateur, découragé, résigné, ne va plus chercher les produits à leur source, il ne dépasse même plus les limites étroites de son quartier, dans sa rue, il trouve tout ce qu'il faut, mieux pour la plupart des denrées il est servi à domicile. Le producteur a fait comme lui, il s'est calfeutré dans son coin, son horizon finit, ou presque, aux murs de son atelier, à moins qu'il ne soit très puissant et organise lui-même la vente directe au consommateur. Pour le paysan, c'est la haie de son champ qui limite son horizon économique. La voie de sortie est la voie commerciale ; les produits n'en empruntent pas d'autre. Si bien que semble-t-il, les diverses phases de la vie économique sont parquées derrière des cadres solides et rigides, indéformables. Le producteur produit, et s'il vend, car il faut bien vendre, c'est à un intermédiaire. Ici la chaîne est plus ou moins longue, puis au bout vient le consommateur qui ne connaît que le dernier intermé-

diaire. Producteurs et consommateurs se cherchent en vain à tâtons, ils ne trouvent que des intermédiaires. Ils ne cherchent même plus. Ils ont commencé à danser la ronde à deux et se tenant par la main, puis la chaîne s'est allongée indéfiniment et maintenant c'est une immense farandole où ils ne se voient plus. Par où les nouveaux venus se sont-ils glissés ? Il serait fort difficile de désigner exactement les points lézardés par où ils sont entrés dans le système de dénombrer les chaînons ajoutés. A cette multiplication d'intermédiaires, une idée a présidé, le principe d'individualisme. Liberté économique, chacun supportant les risques de son entreprise. Cette seule recommandation faite, chacun en ayant connaissance ç'a été le « lâchez tout » à travers le temps et l'espace.

Au hasard des besoins, des circonstances (circonstances de lieu et de temps) l'intermédiaire est né, a dressé sa tente. D'autres sont venus le doubler, le concurrençant, leur nombre est allé croissant ou décroissant selon les moments, selon les milieux. Il y a eu une mobilité, une activité extraordinaires, l'échec cotoyant la réussite, souvent lui servant de base. Efforts chaotiques, coordonnés ou contradictoires qui ont eu pour conséquence de créer le monde du commerce, un monde bourdonnant que rien n'arrête, qui fait sans cesse des recrues nouvelles, se remanie sans relâche, non tant cependant que ne puissent se dessiner certaines lignes générales. Sur les bords extrêmes, l'intermé-

diaire de petite envergure, sans spécialisation bien nette, ayant une activité toute en surface, portant sur de nombreuses matières. A côté de ces intermédiaires locaux et au-dessus des intermédiaires régionaux, d'une activité commerciale plus intense en même temps qu'elle porte sur un nombre plus restreint de matières. Et ainsi de gradation en gradation, de fédération en fédération, on en vient aux gros brasseurs d'affaires. Ceux-ci en petit nombre avec un gros chiffre d'affaires, ceux-là plus nombreux mais d'une activité restreinte. C'est un peu vague, le squelette de l'agencement commercial actuel — sans doute imparfait car tous les modes, tous les types d'activité y trouvent leur place. La règle générale fourmille d'exceptions. On pourrait (en se rappelant que toute comparaison poussée trop loin est source d'inexactitude) comparer l'organisation commerciale actuelle à une échelle double. En bas, d'un côté, le producteur. De l'autre côté le consommateur. Une échelle double élargie vers la base, rétrécie vers le haut. Et chaque produit accomplit le voyage suivant : Partant du producteur il devient la propriété de la 1^{re} catégorie d'intermédiaires nombreux mais peu importants, puis d'un 2^{me} degré d'intermédiaires moins nombreux, plus importants, et ainsi longtemps quelquefois, jusqu'à ce que le gros intermédiaire, qui occupe le dernier échelon, se soit approprié le produit. Le même voyage se fait en sens inverse. Le voyage est plus ou moins long, le nombre d'éche-

lons est plus ou moins grand. Outre cela, tous les produits ne font pas ce parcours de façon identique. Certains vont jusqu'en « haut » par le « rapide » ; d'autres prennent « l'express » ; d'autres, les plus nombreux, montent et descendent tout doucement en train « omnibus », s'arrêtant à toutes les gares. Certains autres encore ne vont pas jusqu'au bout et sautent d'un échelon ascendant à un autre échelon descendant, s'épargnant ainsi une partie du voyage. Mais ce voyage, quel qu'il soit, long ou écourté, n'en laisse pas peser moins lourdement cet échafaudage sur le producteur d'une part et sur le consommateur d'autre part. En supposant tout au mieux, le producteur vend au très gros intermédiaire juché tout au haut de l'échelle. Celui-ci n'achètera qu'au prix offert par le premier intermédiaire, celui qui est le plus près du producteur. Si les hésitations sont trop fortes, pour les vaincre augmentera-t-il d'un rien. Si le même vend directement au consommateur, il ne lui fera pas d'autre prix que celui du dernier vendeur, celui qui est le plus près du consommateur — quelquefois un rien au-dessous pour attirer l'acheteur et avoir sa clientèle, ou encore il lui assurera certains avantages accessoires, le servira à domicile, sous une forme plus luxueuse...

De cette disparition des intermédiaires moins un, ni producteurs ni consommateurs n'en profiteront, mais l'intermédiaire assez habile, assez fort pour éliminer ses concurrents. Cette complexité com-

merciale est si lourde, ce fourmillement d'intermédiaires qui se pressent et se concurrencent est tellement destructif de bénéfices, que la suprême habileté de l'intermédiaire est d'évincer l'intermédiaire. Le but du commerce se ramène, si paradoxal soit-il, à supprimer le commerce. La politique des gros magasins, des grosses entreprises n'est autre que de raccourcir cette longue échelle d'intermédiaires et de prendre contact directement d'un côté avec la production, de l'autre avec la consommation, de façon à monopoliser la différence entre le coût de production et le coût de consommation.

On dit bien qu'avec un système de libre concurrence le nombre des intermédiaires ne peut pas augmenter indéfiniment et qu'en fait il est ramené au strict nécessaire, de même que les bénéfices ne peuvent être que modestes et ne dépassent pas un raisonnable maximum. Et on raisonne ainsi : — L'intermédiaire, quand il est acheteur, doit consentir un minimum de sacrifices s'il veut conclure. De même, quand il est vendeur, est-il obligé d'offrir aux plus bas prix, sinon l'acheteur s'adressera à son voisin. D'où limitation automatique des bénéfices. Ceci paraissant incontestable et étant admis, quelle serait la situation du concurrent nouveau ? S'il diminue ses prélèvements sur les matières achetées et vendues il sombrera, ses bénéfices étant réduits à néant. S'il veut les augmenter, il n'aura pas de clients et sombrera encore. S'il fait en tous points comme l'ancien commerçant, vendeurs et acheteurs

n'auront pas à s'en plaindre. Rien n'aura changé. De cette nouvelle concurrence, ancien et nouvel intermédiaire seuls en pâtiront. De telle sorte que, de toute façon, sera atteint le résultat le plus heureux pour le producteur et le consommateur, qu'il n'y aura pas plus d'intermédiaires que besoin en est, et y en aurait-il davantage, loin d'être un mal ce ne pourrait être qu'un bien. Pareille conclusion, théoriquement fort plaisante, ne semble pas, en fait, être exacte. L'arrivée d'un nouveau concurrent n'a pas pour conséquence fatale la disparition de l'ancien ou du récent. Fort souvent aussi, rien n'est changé dans les prix. Ce qui se passe à un coin de rue ne pèse pas assez sur les prix pour les faire varier. Les deux commerçants vivent côte à côte avec des bénéfices diminués, mais non entièrement disparus. Pareils faits se produisent non seulement là mais un peu partout et c'est leur somme qui influe. Le nombre des concurrents va croissant et n'est guère limitable sinon pas du tout. D'un autre côté, entre le gros commerçant et le petit commerçant, celui qui, tout en haut de l'échelle, centralise une grande quantité de produits et celui qui, en bas, n'a qu'une activité restreinte, le nombre des intermédiaires peut aller croissant. Entre le demi-gros et le gros, il peut se placer toute fraction de gros. De même entre le demi-gros et le détail. Toute activité commerciale est en somme indéfiniment divisible et additionnable. Ainsi à chaque instant et dans chaque catégorie, non seulement aux

places vides mais encore aux places prises, viennent des individus nouveaux qui, comme les autres, veulent s'asseoir. Où s'asseyait un s'assient deux. Evidemment ils seront gênés, mais est-ce à dire que l'ancien ou le nouveau devront partir ? Pas du tout. Est-ce à dire en outre que les prix n'en seront pas impressionnés ? Pas davantage. A les prendre deux par deux, rien n'est changé, mais à considérer les choses en bloc il n'en est pas ainsi. Ce ne sont pas une série de duels indépendants les uns des autres et sans lien aucun entre eux. Deux concurrents se gênent seuls au début, mais à la longue, sinon immédiatement, cette série de pressions localisées se généralisent, s'étendent pour s'exercer sur les bords extrêmes du monde des intermédiaires, c'est-à-dire sur le producteur et le consommateur. Au producteur on paiera moins cher, au consommateur on fera payer plus cher, et on mettra cela sur le compte des frais généraux. Si bien que producteurs et consommateurs paieront ce que l'on appelle en argot les « pots cassés ». Pour que réellement la libre concurrence broie, rejette, supprime les intermédiaires qui ne répondent pas à un besoin, il faudrait que le commerce s'appuie sur des bases incompressibles, inextensibles ; il faudrait que les producteurs puissent fixer un minimum de prix de vente et l'imposer, de même que le consommateur ait un prix d'achat qu'il ne dépasse pas. Mais le producteur est obligé de vendre, le consommateur est obligé d'acheter. A qui vendre ? A qui acheter ?

sinon à l'intermédiaire. La concurrence nivelle les prix. Fort bien, mais le niveau monte ou descend, et ces ruptures de niveau se font au profit des intermédiaires, du moins le bloc des intermédiaires. Si les bénéfices individuels n'augmentent pas dans les mêmes proportions, c'est que le nombre des copartageants est allé grandissant. Il n'est donc pas nécessaire que les bénéfices de chaque commerçant aillent s'élevant pour que la production et la consommation souffrent du système commercial, l'accroissement des intermédiaires à lui seul suffit à baisser le prix de vente de la production et élever les prix d'achat de la consommation, faire la vie chère.

Or le nombre des commerçants va croissant. Tandis qu'en 1866 le commerce n'occupait que 4 o/o de la population, en 1896 il occupait 5 o/o. En tablant sur 40.000.000 d'habitants, l'augmentation de 1 o/o correspond à l'afflux de 400.000 commerçants en 30 ans. Il est peu probable que ce soit la conséquence d'un besoin absolu. Les transports ont évolué dans le même sens. En 1866, 3 o/o ; en 1896, 4 o/o. Encore faut-il faire la part de tous ceux qui échappent à la patente et qui cependant, au point de vue économique, n'entrent pas dans la catégorie des producteurs. M. Gide arrive à cette conclusion qu'« il y a en France 1.823.000 commerçants contre 15.000.000 de producteurs agricoles et industriels (ouvriers ou patrons), c'est-à-dire que le service de la distribution des marchandises occupe actuelle-

1 (Sociétés coopératives de consommation, page 160.)

ment *un* homme sur 8 ». (1) Qu'est-ce à dire, sinon que 1.823.000 hommes se sont mis en marge de la production, se confinant, non dans une paresseuse expectative, car ils fournissent un certain travail, mais du moins dans une stérilité économique indéniable. Le commerce ne peut pas être considéré comme producteur dans ses effets. L'individu qui, pendant des heures de travail, groupe, empaquete, pèse des produits, quels que soient ces produits, n'augmente en aucune façon leur quantité. Ils peuvent plaire davantage à l'œil, éveiller le désir parce que mieux présentés, ils n'en restent pas moins ce qu'ils sont ou plutôt ce qu'ils étaient. Leur puissance d'alimentation n'a pas été augmentée. 4 fois 1 kilo de sucre = 4 kilos de sucre, C'est mathématique, que ces kilos de sucre soient en une ou plusieurs boîtes. De même l'individu qui prend un kilo de beurre à Marseille et l'apporte à Lille n'a, en descendant du train, qu'un kilo de beurre. Quelques centaines de kilomètres n'ont pas augmenté d'une once le poids primitif. Un mouton qui, parti d'une étable quelconque du Cantal, par exemple, et qui se sera promené à Nîmes... pour arriver à Paris après avoir été la propriété successive de 5 ou 6 marchands, n'en sera pas moins, aux abattoirs de la Villette, mouton comme devant, de même taille, de même poids. Un sac de marrons expédié d'une ferme de Corrèze sur Paris et étalé à la devanture d'un boutiquier, restera sac de marrons sans que le contenu ait été augmenté — dix intermédiaires l'au-

raient-ils tour à tour acheté et vendu il n'en sera ni plus lourd ni de meilleure qualité. (1)

Le fait de la production c'est d'ajouter à une matière soit de la quantité, soit de la qualité. Cela le commerçant ne le fait pas ; son rôle présenté sous une forme schématique se ramène à changer les produits de place et de boîte. Une société qui aurait le souci d'une organisation saine des forces qu'elle porte encloses en elle, qui voudrait en obtenir le maximum de rendement réduirait à son strict minimum le nombre des commerçants. Au point de vue social, le problème se pose en effet ainsi : Dans un milieu où il faut consommer pour vivre et où, d'autre part, l'on ne peut consommer qu'à condition de produire, ceci étant fonction de cela, l'idéal serait employer tout le monde à la production pour qu'elle soit abondante et assure le bien-être général. Mais comme quelques-uns doivent en être distraits pour aiguiller les produits, il paraît de bonne politique d'affecter le moins possible d'individus à ce rôle stérile de circulation qui est un mal nécessaire, mais n'en reste pas moins un mal. Or, le commerçants sont très nombreux ; il y a même ten-

(1) Les recensements de professions en 1866 et 1896 accusent la répartition suivante :

	Agriculture	Industrie	Com- merce	Trans- ports	Professions libérales	Total
1896.	52	34	4	3	7	100
1866.	47	35	5	5	8	100

Toutes les catégories sont en accroissement et cela aux dépens de l'Agriculture qui perd 5 o/o.

dance à accroissement. L'individu, dans le choix d'une carrière, ne se place pas à un point de vue social, il n'envisage que son intérêt personnel et le commerce avec cette élasticité qui lui est particulière apparaît à chacun comme le champ le plus ouvert aux ambitions et aux espérances. Cette surabondance de personnel commercial a une première conséquence : celle d'anémier la production en lui enlevant des forces, la rendre moins puissante et plus coûteuse et cela avant que les produits soient arrivés jusqu'à l'intermédiaire. Il y en a une deuxième qui commence dès le moment où le produit entre dans l'engrenage commercial et se poursuit jusqu'au moment où il arrive au consommateur. C'est une sorte d'impôt commercial que prélèvent à leur profit chacun des intermédiaires, représentant les frais et les bénéfices. Frais d'autant plus grands que les intermédiaires trop nombreux traitent moins d'affaires, ce moins d'affaires n'allégeant pas leurs charges. De même que les bénéfices réalisés sur chaque matière d'autant plus importants que le chiffre d'affaire plus bas. Il y a dans toutes ces choses une certaine mobilité que les intermédiaires s'efforcent de faire jouer à leur bénéfice et cela leur est d'autant plus facile qu'ils se sont fait une place très large, une place si large qu'ils règnent en maîtres dans le monde économique. Ils ont, en quelque sorte, exproprié d'une part la production et d'autre part la consommation. Ce sont eux les détenteurs des richesses consommables et non le producteur

ou le consommateur. Le producteur aussitôt ses matières sur pied les vend à l'intermédiaire. Il lui répugne de les emmagasiner et de plus, fort souvent, il a besoin d'argent et il réalise au plus tôt. De son côté, le consommateur ne s'approvisionne qu'au fur et à mesure de ses besoins par petites quantités.

Les transactions se présentent sous un jour très favorable pour l'intermédiaire. Le producteur talonné par le besoin offre ses produits au moment où le marché est inondé. D'où, évidemment, baisse dont profite l'acheteur-intermédiaire. Les provisions faites, il lui est loisible de hausser les prix, la demande ne peut aller qu'à lui, la production étant dessaisie. D'autre part, la demande aiguillonnée par un besoin pressant, va jusqu'aux plus grands sacrifices. L'intermédiaire procède ainsi par pesées successives, alternativement, sur le producteur et le consommateur et avec un tel appoint de circonstances favorables qu'est exacte cette conclusion pessimiste de M. Méline : « L'intermédiaire est maître des cours, c'est lui qui fait la loi au vendeur », on pourrait ajouter « et au consommateur ».

Les prélèvements souvent exagérés que font les intermédiaires sur les marchandises en circulation ne semblent possibles qu'à cause de cette appropriation commerciale. Si bien que le producteur assez courageux et assez habile pour sauter, contourner ce maquis commercial garderait par devers lui seul tous les bénéfices réalisés par la somme

des intermédiaires. Il y aurait avantage à ne pas lâcher la production, mais au contraire garder la haute main sur elle et l'accompagner ainsi jusqu'au consommateur. En l'état social actuel cela n'a que des avantages théoriques et d'ailleurs il paraît impossible à un producteur quelconque (exception faite pour celui qui produit fort peu et par suite n'a pas de gros soucis de vente) d'écouler directement au consommateur sa production sans emprunter un quelconque intermédiaire, indépendant de lui. Et encore pour qu'il assume les risques de vente directe il faut que sa production soit très importante car cette procédure comporte un minimum de frais relativement élevés. Il en est ainsi par ce qu'il y a chez le producteur tout comme chez le consommateur un état d'âme spécial, une sorte de passivité commerciale, non pas née d'aujourd'hui mais vieille, si vieille qu'elle crée un état de choses procédant de cette mentalité.

Et dans un milieu donné, il ne fait pas bon sortir de la règle générale, former exception, surtout quand l'exception se heurte de front à un état de choses parfaitement consolidé et accepté de tous. Et la règle générale est de ne faire aucune enquête sur ce qu'on pourrait appeler l'état-civil des produits ; on n'en sait et on n'en veut savoir que ce que le vendeur veut bien en dire, on ne se préoccupe pas du long voyage qu'ils ont pu faire, on ne se demande pas si ce produit-là pris à son départ eût été obtenu à des prix plus avantageux. La seule com-

paraison à laquelle se livre le consommateur est celle des prix affichés à l'étalage de deux boutiques voisines. Il ne va guère plus loin, première vente, prix de gros sont des choses qu'il ignore et qu'il veut ignorer. Ce sont des habitudes, ce sont des faits. On achète le lendemain où l'on achetait la veille, on paye les marchandises ce que tout le monde les paye au même numéro pour les mêmes spécialités. On ne pousse pas plus loin ses investigations. Chacun trouve dans le cadre où il exerce son activité une source suffisante de soucis pour qu'il n'y ajoute pas ceux-là. On s'en rapporte pour toutes les questions de consommation à la cuisinière d'abord et ensuite à ce sentiment réconfortant que chacun possède ou à peu près.

« Dans ce milieu économique si complexe où la chasse au client est si dure automatiquement par le simple jeu de la concurrence, le prix juste est obtenu; et celui-là seul peut être obtenu ». Ces habitudes, cette sorte de somnolence qui parquent chaque consommateur dans son quartier, dans sa rue, chaque matin le prennent par la main et le conduisent à ses fournisseurs accoutumés, pour le vendeur cela s'appelle clientèle. Pour le producteur et d'une façon générale le vendeur, il ne suffit pas d'avoir des produits, il est nécessaire d'avoir une clientèle, d'avoir attiré à soi ces habitudes en dehors desquelles n'agit pas le consommateur. Une clientèle c'est fort difficile à créer et d'autre part fort coûteux, d'autant plus que le producteur n'est

pas sur la route du consommateur ; il n'habite pas à côté de lui, il est loin, il ne sollicite pas automatiquement son attention. Il est obligé de le chercher, aller jusqu'à son domicile. Il lui faut par suite un personnel qui s'occupera exclusivement de la clientèle, pour la créer d'abord et la conserver ensuite. Par là, on en revient aux intermédiaires. Le commis voyageur n'est pas autre chose. La seule différence c'est qu'il est au service de la production. Comme les intermédiaires, il alourdit et augmente le prix de vente. Il n'est pas rare qu'il ait 25 o/o et 50 o/o sur les matières vendues. Si bien que le consommateur achète 100 francs ce qu'il aurait pu avoir pour 50, la production étant tout aussi bien rémunérée dans le deuxième cas que dans le premier.

Quand il n'y a pas de commis-voyageur c'est l'affiche qui intervient, la réclame aux dernières pages des journaux. Les dépenses occasionnées par la réclame sont considérables. Telle spécialité en prévoit et en paie pour un million par an. Beaucoup sont dans ce cas. D'ailleurs, le plus souvent l'intermédiaire n'est pas complètement éliminé, est détenteur, en fin de compte, et prélève un bénéfice. Aussi bien, l'écart est-il considérable entre ce que l'on appelle « prix de fabrique » pour les produits industriels. « Coût de production », d'une façon générale, et ce que paie le consommateur et que l'on pourrait appeler « coût de consommation ». (1). A

(1) D. LOLLA. « Etudes d'Économie rurale », p. 120. estime que le produit brut d'origine animale ou végétale de l'agriculture française

cela, personne n'échappe, pas même le gros producteur qui garde sous sa direction le service de la vente. Il se heurte à des exigences, à des besoins qu'il ne peut tourner, qu'il doit subir. Chaque milieu a des cadres étroits dans les limites desquels seulement on peut se mouvoir. Il se trouve que la vie économique s'est développée et a grandi sous une impulsion et avec une orientation dirigée de telle sorte que le contact immédiat n'est plus permis entre producteurs et consommateurs et qu'il leur faut emprunter des voies coûteuses, du moins tant que n'interviendront pas pour les corriger d'autres principes que ceux de libre concurrence et d'individualisme.

peut être évalué, en 1882, à 10 milliards. Comme postérieurement à la mise en circulation interviennent des transactions nombreuses, ces produits sont payés par le consommateur 50 o/o au-dessus du prix de vente par le producteur.

Ce que le paysan vend 1 franc, le consommateur le paie 1 fr. 50 et cet écart, pour bien des matières, est au-dessous de la réalité.

Quelques produits du Massif Central du producteur au consommateur

Le producteur du Massif Central, comme les producteurs en général, est dupe des intermédiaires, plus même que les autres, nous l'avons vu, ses marchés trop étroits ne laissant pas une place assez large à un grand afflux de demandes qui se concurrençant feraient hausser les prix. Comme d'autre part sa production une fois à point il vend à la foire, au marché les plus proches, dans l'espace et dans le temps. Ce sont les intermédiaires qui assumant les risques de vente au Centres de consommation, conséquence inévitable en monopolisent les bénéfices. Ces bénéfices, qu'avec plus d'initiative, le paysan pourrait faire siens, sont considérables. Le paysan est assez inégal de façon générale, dans la vente. Il vend plus ou moins, selon une foule de circonstances extrêmement variables. De ce fait il y a toute une partie de la production du Massif Central, dont on ne pourrait, sans grands risques d'inexactitude, donner le pourcentage de vente. Par contre, certaines matières présentent une grande régularité. Ainsi la production animale. C'est surtout celle-là que nous examinerons. Elle a dans le Massif Central une grosse importance et elle présente cet

avantage que du producteur au consommateur elle passe par certaines phases où l'on peut connaître exactement le taux des échanges auxquels elle donne lieu. En outre, on peut tabler sur des statistiques complètes et les frais de circulation sont facilement déterminables. Nous allons prendre les animaux sur les marchés du Massif Central et les accompagner jusqu'au marché de la Villette — en l'état actuel tous n'y vont pas, mais il est évident que tous pourraient y aller —. Pour cette première phase de circulation, l'intervention d'un seul marchand de bestiaux est suffisante; s'il s'en produit d'autres elles sont inutiles. Après avoir établi le prix moyen d'achat en Massif Central, les frais nécessaires pour arriver jusqu'au marché parisien, par simple comparaison avec les prix moyens de vente à la Villette, nous aurons les bénéfices réalisés par l'intermédiaire ou les intermédiaires, qui auront intervenus. Les recherches ont porté sur deux années: 1909-1910 (1).

Voici les prix moyens du Massif Central (poids vif) au kilo :

		BŒUFS	VACHES	VEAUX	MOUTONS	PORCS
1909	—	0,74	0,69	0,882	0,786	0,902
1910	—	0,74	0,70	0,989	0,86	0,925
De 1909 à 1910, augmentation de :						
	—	0	0,01	0,107	0,074	0,023

(1) Les prix moyens du Massif Central ont été obtenus en faisant la moyenne des cours année par année, dans les diverses parties du Massif Central, de janvier à décembre. Ces chiffres portent sur 200 foires ou marchés, soit de villes, soit de chefs-lieux de canton et sont empruntés à l'*Auvergnat de Paris*, donnant les cours des principales foires des sept départements du Massif Central. Il a paru inutile de donner les détails complets et préférable de s'en tenir à une simple moyenne.

Cette moyenne est dans une certaine mesure trop forte et favorable à cette théorie que les intermédiaires ne font pas de bénéfices, les correspondants locaux du journal ayant cette tendance à priori inexplicable, de ne donner que les prix forts. Il ne l'appât de prix rémunérateurs.

Les prix moyens de la Villette (viande nette) au kilo (1).

1909	—	1,48	1,46	1,88	2,	1,44
1910	—	1,56	1,55	1,99	2,07	1,55

Augmentation de :

—	0,08	0,09	0,11	0,07	0,11
---	------	------	------	------	------

Or, on admet que le bœuf donne 60 o/o net, le veau 60 o/o net, le mouton 70 o/o, le porc 80 o/o.

Les prix moyens de la Villette (poids vif) au kilo, seraient :

		BŒUFS	VACHES	VEAUX	MOUTONS	PORCS
1909	—	0,888	0,876	1,128	1,40	1,152
1910	—	0,196	0,205	0,205	0,589	0,315

La différence des prix au kilo, est :

1909	—	0,148	0,186	0,246	0,614	0,250
1910	—	0,196	0,23	0,205	0,589	0,315

En supposant que les bœufs pèsent en moyenne 800 kilos, les veaux 150 kilos, les porcs 200 kilos, les moutons 50 kilos, nous aurons comme différence de prix, par tête :

	1909	1910
Bœuf. . .	$800 \times 0,148 = 118,40$	$800 \times 0,196 = 156,80$
Vache . .	$600 \times 0,186 = 111,60$	$600 \times 0,23 = 138$
Veau. . .	$150 \times 0,246 = 36,90$	$150 \times 0,205 = 30,75$
Porc. . .	$200 \times 0,25 = 50$	$200 \times 0,315 = 63$
Mouton. .	$50 \times 0,614 = 30,70$	$50 \times 0,59 = 29,50$

Fort évidemment, tout n'est pas bénéfice. Nous allons voir les frais, et tout d'abord les frais de transport. Il y a avantage à expédier par wagon complet. C'est d'ailleurs ce que font les intermédiaires. Pour les expéditions par wagon complet de bœufs, vaches, etc..., on applique le tarif spécial dit P. V. 101, commun aux 7 grands réseaux et on compte les distances depuis la gare de départ jusqu'à la gare de Paris-bestiaux (Ceinture). Les prix changent avec les distances; cela est fort naturel et les divers marchés du Massif Central ne sont pas à la même distance de Paris. Pour simplifier nous ramènerons chaque département à son chef-lieu.

(1) Ces chiffres sont donnés par l'*Annuaire Statistique de Paris*.

Paris-Rodez: 671 kilomètres; Paris-Mende: 650 k. ; Paris-Cahors: 618 k.; Paris-Aurillac: 565 k.; Paris-Le Puy: 546 k.; Paris-Tulle, 502 k.; Paris-Clermont, 429 k., donnant comme moyenne: 567, à peu près la distance Paris-Aurillac. Nous tablerons sur cette distance.

Le wagon est en général de 15 mq et se paie au mètre carré. Pour Paris-Aurillac, 15 fr. 15 le mètre carré.

Un wagon de 15 mq est complet avec 8 bœufs. —
Détail du coût d'expédition :

	15,15×15=	227 fr. 25
Désinfection :		2 fr.
0 fr. 25 par tête	0,25×8=	2 fr.
Timbre et enregistrement		0 fr. 80
Total.....		232 fr. 05
Coût par bœuf :	232,05	
	————=	29 fr.
	8	

Le même wagon transporte douze vaches.

	15,15×15=	227 fr. 25
Désinfection :		2 fr.
0 fr. 25 par tête	0,25×12=	3 fr.
Timbre et enregistrement		0 fr. 80
Total.....		233 fr. 05
Coût par vache :	233,05	
	————=	19 fr. 42
	12	

Le même wagon transporte 25 veaux.

	15,15×15=	227 fr. 25
Désinfection :		2 fr.
0 fr. 10 par tête	0,10×25=	2 fr. 50
Timbre et enregistrement		0 fr. 80
Total.....		232 fr. 55
Coût par veau :	232,55	
	————=	9,302
	25	

Le même wagon transporte 35 porcs.

$$15,15 \times 15 = 227 \text{ fr. } 25$$

	Désinfection :	2 fr.
0 fr. 10 par tête	$0,10 \times 35 =$	3 fr. 50
	Timbre et enregistrement	0 fr. 80
	Total.....	233 fr. 55
Coût par porc :	233,55	
		6 fr. 67
	35	

Le même wagon transporte 65 moutons avec un taux de 9 fr. 85 par mq.

	$9,85 \times 15 =$	147 fr. 75
	Désinfection :	2 fr.
0,05 par tête	$0,05 \times 65 =$	3 fr. 25
	Timbre et enregistrement	0 fr. 80
	Total.....	153 fr. 80
Coût par mouton:	153,80	
		2 fr. 72
	65	

Pour les animaux isolés le tarif est spécial.

D'Aurillac à Paris-bestiaux, pour bœuf, vache, taureaux isolés, on a :

0 fr. 10 par kilomètre ($0,10 \times 565$).....	56,50
Manutention	1,00
Transmission	0,40
Désinfection.	0,30
Timbre et enregistrement	0,80

TOTAL.....	59,00
------------	-------

Pour veaux et porcs isolés :

0 fr. 04 par kilomètre ($0,04 \times 565$).....	22,60
Manutention	0,40
Transmission	0,20
Désinfection	0,15
Timbre et enregistrement	0,80

TOTAL.....	24,15
------------	-------

Pour moutons isolés :

0 fr. 02 par kilomètre ($0,02 \times 565$).....	11,30
Manutention	0,20
Transmission	0,10
Désinfection	0,05

Timbre et enregistrement	0,80
TOTAL.....	12,45

L'intermédiaire habile n'emploie jamais pareil mode d'expédition. Au cas fort rare où il n'aurait par un wagon complet, il le paie tel et a encore bénéfice s'il a plus de la moitié des bêtes nécessaires à faire le wagon complet. Le plus souvent, l'intermédiaire expéditeur ne vend pas lui-même, serait-il sur place. Il fait appel à un deuxième intermédiaire, le commissionnaire. Voici les sommes qu'il se fait verser pour son intervention, pour un bœuf et de façon générale gros bétail.

Débarquement, conduite, soins	0,80
Entrée. Séjour à la Villette.....	3,325
(pour veau 1,10; mouton 0,325; porc gras 1,15)	
Nourriture, litière	1,00
Frais divers et assurance contre la tuberculose	3,00
Assurance contre les accidents.....	0,10
Commission et cordage	3,20
Timbre (pour un wagon complet).....	0,20

TOTAL.....	11,425
-------------------	---------------

Les frais sont diminués pour le petit bétail : veaux, moutons, porcs. Comme on opère par wagon complet. Que ces wagons contiennent 3 fois plus de veaux, 4 fois plus de porcs, 8 fois plus de moutons que de bœufs, on peut admettre, sans grosse erreur, que ces frais seraient pour :

Veaux :	11,425	
	—	=3 f. 808.

3

Porcs :	11,425	
	—	=2 f. 856.

4

Moutons :	11,425	
	—	=1 f. 428.

8

Les frais nécessaires des marchés du Massif Central à la Villette, sont donc :

Pour les bœufs:	29	+11,425	=40 f. 425
vaches:	19,42	+ 7,616	=27 f. 036
veaux:	9,302	+ 3,808	=13 f. 110
porcs:	6,67	+ 2,856	= 9 f. 526
moutons:	2,72	+ 1,428	= 4 f. 148

Il reste à l'intermédiaire ou aux intermédiaires ayant acheté en Massif Central et vendant à la Villette, les

bénéfices suivants (bénéfices peut-être pas nets, mais bénéfices tout de même):

1909

Pour chaque bœuf.	118,40—40,425=77 f. 975
— vache.	111,60—27,036=84 f. 564
— veau.	36,90—13,110=23 f. 790
— porc.	50,00— 9,526=40 f. 474
— mouton.	30,70— 4,138=26 f. 552

1910

Pour chaque bœuf.	156,80—40,425=116 f.375
— vache.	138,00—27,036=110 f.964
— veau.	30,75—13,110= 17 f.64
— porc.	63,00— 9,526= 53 f.474
— mouton.	29,50— 4,148= 25 f.552

Ces animaux n'ont encore subi aucune transformation, ils sont en tout point semblables à ce qu'ils étaient le jour où le paysan les vendit et l'intermédiaire n'a rien fait qu'il ne put faire lui-même. Cependant en quelques heures il réalise un bénéfice plus grand que n'a fait le paysan pendant de longues années de soins et de veilles.

Nous allons voir combien considérables sont les sommes que cette première catégorie d'intermédiaire garde pour elle dans les échanges portant sur toute la production animale du Massif Central.

(1910) Les statistiques donnent 41.640 taureaux pour le Massif Central. On ne vend pas, en général, le taureau pour la boucherie, mais plutôt le bœuf ayant atteint un maximum de développement. Les taureaux remplacent les bœufs qui partent. On peut donc garder ce chiffre de 41.640.

On désigne par vache tout produit bovin femelle, ayant mis bas, c'est-à-dire ayant trois ans. Comme on les garde jusqu'à 9 ou 10 ans, chaque année il en part un 1/7 environ, soit 100.000.

Pour les veaux, 1/3 est destiné à la boucherie, soit 200.000.

Pour la race porcine, on vend pour la boucherie ou on engraisse pour les besoins de la ferme tous les ani-

maux ayant plus de 6 mois et les animaux reproducteurs, soit : animaux ayant plus de six mois.	394.150
Truies	98.980
Verrats	3.500

TOTAL..... 496.630

La moitié est vendue, soit : 250.000.

Pour l'espèce ovine, peu ou pas du tout d'agneaux vendus pour la boucherie. Quelques-uns égorgés par le producteur au moment des fêtes, et c'est tout. On peut compter que l'on vend moutons ou brebis grasses, un chiffre à peu près égal à celui représenté par les agneaux : 532.000.

1909

Bœufs.	$41.640 \times 77,975 = 3.246,879$
Vaches.	$100.000 \times 84,564 = 8.456,400$
Veaux.	$200.000 \times 23,79 = 4.758,000$
Porcs.	$250,000 \times 40,474 = 10.118,500$
Moutons.	$532,000 \times 26,552 = 14.686,567$

TOTAL..... 41.266,346

1910

Bœufs.	$41.640 \times 116,375 = 4.845,855$
Vaches.	$100.000 \times 110,964 = 11.096,400$
Veaux.	$200.000 \times 17,64 = 3.528,000$
Porcs.	$250.000 \times 53,474 = 13.368,500$
Moutons.	$532.000 \times 25,352 = 12.582,924$

TOTAL..... 45.421,679

Ces prélèvements considérables sont une des meilleures raisons que l'on puisse donner au paysan pour le pousser à s'organiser pour la vente. A partir du moment où les animaux vont être conduits à l'abattoir, il est normal qu'ils échappent au contrôle du paysan : il n'est plus qualifié pour intervenir. Ici la montée des prix va être très rapide et la même pour tous les animaux d'où qu'ils viennent.

M. Momméja cite l'exemple suivant (1) : Un bœuf de 850 kilos a été vendu par le commissionnaire à un boucher en gros ou chevillard, 865 fr. Il a donné 60 o/o de viande nette. Prêt à être détaillé, il a coûté au chevillard :

Achat (510×1,70)	865
Taxe d'abattage (0,02×510)	10,25
Octroi (510 kilos de viande nette) (0,09753×510)	49,65
Taxe de tripée	0,40
Conduite du marché à l'étable.....	0,25
Frais généraux	14,35
TOTAL.....	939,90 (a)

D'autre part il le revend de la façon et aux prix suivants :

Vente de ce qu'en argot on appelle 5 ^e quartier :	
55 kilos de cuir, à 1,35.....	74
50 kilos de suif, à 0,92.....	46
Abats	20
Vente du bœuf au boucher détaillant (510×1.60)	816
TOTAL.....	956 (a)

Les bénéfices du chevillard seraient : 16 fr. 10. — Depuis la Villtte jusqu'à la sortie de l'abattoir, le bœuf a passé de 865 fr. à 956 fr., soit une augmentation de 90 fr.

M. Mommeja est allé plus loin et a suivi la bête jusque, somme toute, aux paniers des cuisinières. Dans ce voyage à travers Paris, les 816 fr. payés par le boucher détaillant, grossiront. Mais chose bizarre, de façon différente, selon le quartier où la bête sera vendue. M. Mommeja en donne l'explication suivante : « Tel commerçant installé dans un faubourg populeux, ne vend

(1) M. Momméja, dans une série d'articles parus dans le *Temps* (novembre-décembre 1911), puis réunis en un volume. Enquêtes économiques, s'est efforcé de déterminer la montée des prix pour les viandes de boucherie du producteur au consommateur et les diverses phases par lesquelles elle passe.

Nous lui empruntons les chiffres qui vont suivre :

à sa clientèle que des morceaux de deuxième catégorie et doit par conséquent écouler les autres aux Halles ou chez un confrère; tel autre, au contraire, établi dans un quartier luxueux, ne vend que des morceaux de choix et doit se débarrasser des seconds avec perte ». De toute façon les 510 kilos de viande nette achetés par le boucher détaillant, 816, ont fait les deux recettes suivantes : 10^e arrondissement, 1.149 fr. 72 (a).

2^e arrondissement, 1.483 fr. 52.

Il s'agit évidemment de viande de 1^{re} qualité. Comme d'autre part, le chevillard avait vendu le 5^e quart. : $74+46+20=140$ fr. Le bœuf est vendu, en fin de compte :

10^e arrondissement: $1.149,72+140=1.289$ fr. 72

2^e — — — — — $1.483,52+140=1.623$ fr. 52

Si l'on suppose que la moyenne des prix dans Paris est approximativement la moyenne des chiffres du 10^e et du 2^e arrondissement, le bœuf de 850 kilos sera vendu aux divers derniers détenteurs : 1.456 fr. 62.

Soit au kilo poids vif : 1.456,62

—————=1.714.

850

Nous avons vu qu'au Massif Central le prix moyen était au kilo : 0,74. Ce que le paysan vend 0,74, les consommateurs paient : 1.714, soit une différence de : $1,714-0,74=0,974$

Si l'on rapporte ces chiffres à la production en viande de bœufs du Massif Central :

$41.640 \times 800 = 33.312.000$ kilos.

Vendus par le paysan : $33.312.000 \times 0,74 = 24.640,880$.

Payés par les consommateurs :

$33.312.000 \times 1,714 = 57.096,768$

Soit une hausse de : 32.455,888.

Comme pareil écart existe pour ce qui est des vaches, veaux, moutons et pores, c'est de quelques centaines de millions que s'alourdissent les prix de la production animale du Massif Central, depuis la première jusqu'à la dernière vente. Si certains frais sont inévitables, frais de transport, taxes diverses, certains autres ne sont qu'une conséquence de la complexité des intermédiaires, de la coûteuse tactique qu'ils s'imposent et ceux-là sont les plus lourds.

Il n'y a pas de statistique pour les volailles, beurre, lait, œufs. La différence de prix est grande pour les mêmes quantités.

1909

Massif Central :

Beurre: 1,07 le 1/2 kilo. — Œufs: 1,02 la douzaine.

Halles Centrales Paris :

Beurre: 1,50 le 1/2 kilo. — Œufs: 1,40 la douzaine.

1910

Massif Central :

Beurre: 1,025 le 1/2 kilo. — Œufs: 0,87 la douzaine.

Halles Centrales Paris :

Beurre: 1,60 le 1/2 kilo. — Œufs: 1,32 la douzaine.

Différence :

1909 Beurre: 0,43; Œufs: 0,38.

1910 Beurre: 0,575; Œufs: 0,45

L'écart est bien plus grand, si l'on considère les prix de détail. L'œuf du jour (huit jours le plus souvent), 0 fr. 20 la pièce; l'œuf frais, 0 fr. 15. Le beurre frais, 2 fr. 50 le 1/2 kilo.

Il serait difficile, sinon impossible, de donner les quantités de céréales vendues par les producteurs du Massif Central; d'autre part, en raison de cette irrégularité de l'offre, les cours ne sont pas nettement établis. Si le paysan vend, il a son acheteur, un négociant, auquel il apporte sa production et on a ainsi une série de marchés particuliers dont il est difficile de connaître le taux. Cela aurait cependant un grand intérêt et la façon dont se présente la vente laisse supposer que l'intermédiaire impose dans une mesure très large ses prix à lui, et que le paysan, trop faible, doit les accepter.

La production en fruits est fort variable. Il faut certaines conditions de température, une certaine pluviosité qui ne sont pas toujours réunies. Quand l'année est moyenne, une partie est vendue. Deux spécialités : la châtaigne et la noix se prêteraient à une vente directe de la production, soit au consommateur, ou tout au moins sur le marché d'un centre de consommation. En l'état actuel, le paysan vend aux marchés les plus proches.

Voici les chiffres de 1909 :

Châtaignes — Massif Central : 10 fr. les 100 kilos.

— Halles : 30 fr. les 100 kilos.

Différence : 20 fr. par 100 kilos.

La production du Massif Central en châtaignes, était :
1.245,185 k.

Toutes les châtaignes ne peuvent pas être vendues. Certaines sont de petite dimension et sont consommées à la ferme. D'une façon générale, il faut leur faire subir un triage avant la vente. On peut estimer qu'un 1/3 seraient aptes à la vente.

Pour 1909, l'écart des prix est de :

$$415,060 \times 20 = 8.301,200$$

Noix — Massif Central : vendues 40 fr. les 100 kilos

— Halles : 65 fr.

Différence : 25 fr. par 100 kilos.

La production du Massif Central, en noix, était :
227,066.

On vend à peu près tout le stock, la fabrication de l'huile de noix étant moins rémunératrice que la vente de la noix. En supposant une vente de 200.000 kilos, on a :

$$200.000 \times 25 = 5.000.000.$$

Par la diminution du nombre des intermédiaires, par la suppression des intermédiaires inutiles le paysan pourrait — l'examen des conditions de circulation le prouve — vendre mieux et le consommateur acheter moins. Il y a un gâchis de richesses qui ne répond à aucune utilité, n'est compensé par aucun avantage.

Remède — Le groupement

L'agriculture dans le Massif Central souffre dans son œuvre de production et ensuite dans l'utilisation de cette production, dans la mise en vente. Elle n'a pas pu se dégager au point de vue productif de méthodes surannées, de pratiques excellentes peut-être il y a quelques siècles, mais déplorables aujourd'hui, et qui la placent dans des conditions d'infériorité. Pour l'écoulement des produits, elle subit aggravée la pesée déjà si lourde des intermédiaires.

Puisque la routine et les intermédiaires de façon indéniable, sont une cause de ruine pour l'agriculture, que leurs effets ajoutés la rongent l'anémient à la façon des parasites, son effort doit porter sur leur disparition (ou si celle-ci est impossible) du moins leur atténuation. Vouloir cette disparition, la souhaiter de façon platonique n'est pas suffisant (ce serait trop commode de résoudre les difficultés

au moyen de simples vœux), sortir d'un état de choses pour en atteindre un autre, implique effort, fatigue tant théoriques que pratiques, changement de méthodes, de moyens, le sacrifice d'habitudes. Les deux maux sévissent également, la nécessité d'y remédier est également pressante, les avantages à en retirer sont incontestables. Pour que le meilleur résultat soit obtenu, il faut une action accommodée, aussi exactement que possible aux difficultés qu'elle doit combattre et au milieu dans lequel elle se développera. Quelle semble être la meilleure procédure ?

La routine apparaît comme un mal individuel. Il semblerait qu'à un mal individuel, le remède doit être lui aussi individuel. C'est que la routine et d'un genre que l'on pourrait appeler épidémique. Ce n'est que l'imitation inintelligente, inappropriée de pratiques, de méthodes que l'on a puisé dans le temps, dans l'espace. Par définition routine implique quelque chose de vieilli, démodé. Ce fut à un moment déjà lointain, une innovation, une étape de progrès, cela est au moment considéré un progrès depuis longtemps arrêté, ce qu'est à la jupe entravée, la crinoline. On la trouve dans les formules qu'ont laissées les générations passées ; c'est sa principale source. Mais il y en a une autre. On la trouve aussi à côté de soi. Dans les manifestations diverses de sa vie, l'homme apporte bien peu souvent quelque chose de personnel, d'original. Il imite. Cela est plus facile, cela répond à son penchant

pour le moindre effort. Et quel genre d'imitation ? Eduqué par la génération descendante dont les formules étaient routinières ou en tout cas sont prêtes à le devenir, son cerveau imitera fera sien tout ce qui se rapproche le plus des idées déjà acquises, déjà assimilées. Son imitation sera de préférence routinière. Cela est l'état d'âme général. On est routinier parce qu'on a été éduqué ainsi ; on est routinier encore parce que le voisin l'est. L'agriculteur d'intelligence moyenne, à imagination timide, peu sûr de lui ne fera autrement qu'il n'a vu faire pendant sa jeunesse ou voit faire quotidiennement. S'il a une décision à prendre il cherche dans sa mémoire ou regarde par dessus la haie de son champ les gestes et les actes du voisin. Par des conseils, par des encouragements, lui prêterait-on l'esprit de recherche nécessaire à l'amélioration de son sort, il subira les conseils, les encouragements, puis ensuite n'en fera rien. D'abord peut être parce que non convaincu et ensuite même convaincu parce que son « *modus vivendi* » à lui est de ne pas se risquer seul à des innovations hasardeuses. La confiance, l'enthousiasme ce ne lui est pas quelque chose de personnel, il faut que cela lui vienne du milieu. Quand tout le monde autour de lui est décidé à faire ainsi il se met en marche mais pas avant. Il y a chez l'agriculteur qui n'est pas « sorti » un besoin d'harmonie qu'il ne se résout pas à troubler quelles que soient ses espérances intimes. C'est un genre de timidité en tout point analogue à celle

qu'il éprouve à la fin d'un dîner de noces, d'un repas clôturant et fêtant le battage des grains. On le dit excellent chanteur, lui-même partage cette opinion. Pourtant il s'obstine à ne pas se lever tant que d'autres ne l'accompagneront pas ou n'auront pas chanté (encore qu'il en ait fort envie). Et comme pour les chansons, l'agriculture ne se transformera, ne se rajeunira qu'en chœur.

Outre cette question d'initiative, de mise en marche, il y a une question de résultats. L'agriculteur enthousiaste (et ils sont peu nombreux ceux-là) qui tentera seul de se dégager des vieux liens qui l'enserrent, qui voudra innover, se heurtera à des difficultés considérablement grossies par son isolement. Il lui faudra d'abord un certain capital si modeste soit-il, qu'il se procurera difficilement et à des conditions très lourdes. Chacune de ses initiatives sera à sa charge et à sa charge seule ; il lui faudra s'enquérir d'une foule de choses, faire des déplacements multiples. Il ne pourra espérer avoir les conditions favorables de « gros » ni les garanties de qualité. Le matériel fort coûteux qu'il se procurera ne pourra être utilisé par lui (à moins que ce soit un gros exploitant), qu'à intervalles assez espacés et de telle sorte que seront insuffisamment rémunérés les frais d'achat, d'amortissement de réparations. Les inconvénients disparaissent, si au lieu d'agir seul il entre en collaborations avec d'autres agriculteurs. A eux tous, ils donnent l'impression de force, ils prennent de l'importance : autant de

choses qui se traduiront par des améliorations de prix, dans l'achat d'engrais, de machines agricoles, etc... Le même outillage donnera satisfaction aux besoins de plusieurs : cette répartition d'utilités entraînant une répartition des frais, les dépenses de chacun s'en trouvent diminuées sans que soient atténués les avantages. Par le principe fécond d'association est atteint le maximum d'effets avec le minimum de sacrifices, par lui, la petite exploitation, tout en gardant ses caractères propres, ses qualités, se donnera les facilités, les perfectionnements de la grosse exploitation sans en subir les inconvénients.

Bien plus nécessaire encore est l'association pour le paysan s'il veut échapper à l'intermédiaire et l'éliminer (1). Sa tentative serait inutile et vaine si elle se produisait isolément. Il vend, s'il est petit producteur, 4 ou 5 bêtes par an. Vente irrégulière, aux hasards du besoin, se plaçant tantôt au commencement, tantôt au milieu ou à la fin de l'année. Il en est ainsi pour tous les genres de production. Parce qu'irrégulier dans ses ventes, il ne peut avoir un acheteur attitré si la production peut se présenter comme subordonnée, sans règles et peut même y trouver des avantages, la consommation comporte une régularité absolue, automatique. Le producteur

(1) Le moment est venu pour l'agriculture de se donner l'organisation commerciale qui lui manque. C'est sur ce point qu'elle doit se concentrer tout entière et sur ce terrain que doivent se donner rendez-vous tous ses amis. (Méline, Epinal, 1901).

individuellement ne peut satisfaire à ce besoin de régularité. Il faut une somme assez grande de producteurs, dont les offres, si dénuées de règles soient-elles obéissent à la loi des grands nombres et arrivent à une certaine égalité d'intensité. L'un vend aujourd'hui, l'autre demain, de telle sorte que l'offre arrive à être constante et satisfaire une demande qui elle ne chôme jamais et se présente toujours approximativement égale. Le hasard est, paraît-il, un bien brave homme, mais il a besoin, à certains moments qu'on le soutienne, qu'on le corrige. Il semble que le producteur, voulant suivre ses produits et ne s'en dessaisir qu'au profit de la consommation, devrait se plier à une certaine régularité ; orienter sa production, de façon à donner satisfaction pleine à la consommation qu'il aurait promis d'alimenter. N'y aurait-il que cette raison, il faudrait déjà une certaine organisation. Mais il y en a bien d'autres. Les produits pour aller de producteur au consommateur ont à franchir des distances quelquefois longues ; il est souhaitable que ce soit avec le moins de frais possible ou il y a des avantages considérables à ne faire d'envois que par grosses quantités, le coût étant moins que proportionnel aux quantités envisagées. De plus, chaque producteur serait obligé à une série d'initiatives, de démarches, exigeant une connaissance approfondie de coutumes, de pratiques qu'à priori il ignore. Ce heurt continuel à des difficultés sans cesse renouvelées pour chacun d'eux les rejetterait vite vers les

méthodes actuelles, qui à défaut de bénéfice lui assurent une certaine tranquillité. Ce serait multiplier les soucis de circulation qu'en laisser le poids à chacun des producteurs et susciter une dépense d'énergie, de volonté colossales et inutiles, doubler son travail et en faire à la fois un producteur et un commerçant. Quelque chose comme si dans un chantier chaque maçon était tenu de transporter les moellons, faire le mortier qu'il utilisera dans la suite.

Ces difficultés insurmontables disparaissent dès qu'apparaît le groupement. Il organise la vente et prend la place des intermédiaires sans percevoir les bénéfices. Il assure l'expédition des produits et leur trouve des débouchés et cela aux conditions les plus favorables parce que, tablant sur des grandes quantités. Sur lui le producteur se dégage de tous les soucis de vente. (1)

(1) L'association répond à tous les besoins du paysan et l'aide à tourner les difficultés qui se présentent quel que soit le mode d'activité en lequel il se spécialise. Elle est intervenue un peu partout et en les matière les plus diverses : élevage, laiterie, fruits, légumes, primeurs, blé, vin, viande, œufs, etc., en somme tout ce qui est du ressort de l'agriculture.

Associations de Production et de Vente

Le paysan n'est pas forcément hostile à cette idée d'association. Déjà, dans une certaine mesure, il l'a acceptée, non toutefois sans lui faire subir une certaine déformation. Il l'atténue, l'affaiblit pour qu'ainsi elle paraisse mieux entrer dans le cadre de ses mœurs, de ses préférences, parce qu'aussi elle ne lui est arrivée qu'après un long voyage, après de nombreux détours où elle a perdu de sa force, imprégnant ainsi moins complètement l'esprit paysan. Un groupement a eu surtout du succès : le syndicat. Les liens par lesquels ils s'attachent les individus sont plus laches ; le paysan n'aliène pas du tout ou si peu sa liberté qu'il peut croire n'avoir apporté aucun changement dans sa

vie économique. Les syndicats sont relativement nombreux dans le Massif Central (1)

Les statistiques de 1911 en accusent 205, groupant 30.732 individus, dont 378 femmes. Ce serait déjà considérable si les 30.732 adhérents avaient bien « l'âme syndicaliste » comprenaient exactement quelle est la destination du syndicat, les avantages qu'ils peuvent espérer, les divers buts à poursuivre. Malheureusement, le plus souvent, presque toujours il n'en est rien. Ce ne sont que des syndicats en carton, des syndicats pantomimes manquant de solidité et de vie intérieure. Cela ressemble aux constructions immenses toutes en plâtras, peu résistantes et qu'il faut voir seulement de loin. A cette condition, elles ont belle apparence et peuvent paraître imposantes, si frêles soient-elles, en fait.

La plupart des syndicats ou groupements agricoles du Massif Central existent de par leur création sur le papier, mais leur activité, leur vie intérieure est nulle. C'est pourtant là que se mesure leur efficacité. Le fait saillant de ces syndicats, c'est leur formation. Il n'y a guère qu'une date dans leur vie.

(1) L'Annuaire des Syndicats agricoles, publié par la librairie administrative Berger-Levrault, donne les chiffres suivants (1911) :

Aveyron	18 syndicats ..	7.446 adhérents dont 83 femmes
Cantal	17 -	1.491 - 11 -
Corrèze.....	13 -	1.757 - 21 -
Hte-Loire ...	9 -	3.794 - 18 -
Lot	72 -	6.733 - 166 -
Lozère.....	23 -	1.112 - 15 -
P.-de-Dôme.	52 -	8.399 - 64 -

La Lozère seule a une union à laquelle sont affiliés 14 syndicats.

Le jour de leur naissance. Il est vrai que ce jour-là est bien rempli. Conférence par ces Messieurs venus du chef-lieu, banquet, discours, décorations.

Le lendemain, il n'y a plus rien à faire, il semble que le groupement nouveau ait donné tout ce que l'on attendait de lui. C'est bien peu, trop peu. Cependant, il faut reconnaître que même ces syndicats fantômes ont des avantages d'ordre moral. Ils acclimatent progressivement le mot et la chose dans les milieux paysan et provoquent une certaine émulation. Comme ces créations sont le plus souvent dues à l'influence d'esprits distingués et que le paysan reconnaît tels, il y a tendance à y voir une manifestation intelligente ; cela prend des allures de mode. Un organisateur de syndicat c'est chuchottet-on, déjà « pas un imbécile » et comme n'être pas un imbécile est une grosse ambition, beaucoup se laissent prendre à cet orgueilleux mirage. Beaucoup qui organisent des syndicats, ou qui y adhèrent n'ont d'autre but que celui de se donner ce vernis d'intelligence, de compréhension des nécessités actuelles.

Peu à peu, soit activement, soit passivement, beaucoup vont à l'idée de groupement, d'association, non qu'encore ils en aient étudié et compris les avantages, en tout cas non exclusivement à cause de cela, mais pour obéir à un courant lent, mal dessiné, mais qui n'en existe pas moins. Les syndicats ainsi formés, se meurent d'ennui et baillent tout le long de l'année, mais comme la colisation

est le plus souvent minime, elle va jusqu'à 0 fr. 25 par adhérent, ils vivent sans se désagréger. Et le mot syndicat par eux se matérialise, conquiert droit de cité un peu partout. L'instrument se forge lentement, il est grossier, peu utilisé, mais à force de le heurter, de l'approcher, le cerveau du paysan le classe dans le musée de ses connaissances, le met à côté de ses vieilles formules, de ses vieilles pratiques trait d'union floue, invisible entre les générations d'hier et celles d'aujourd'hui. Ce sera un héritage moral pour celles de demain.

Quant à ceux qui se sentent vivre et qui veulent vivre pour ceux-là, en l'état actuel des choses, il semble que le maximum d'activité soit l'achat d'engrais, de semences, quelquefois de machines agricoles (1), dans ce dernier cas, pour l'adhérent non pour le groupement. C'est une bien petite tâche qu'ils assument ainsi et encore combien mal le plus souvent. En fait d'engrais, ils achètent les engrais que se procurent les producteurs des alentours, le

(1) Quoiqu'étant une région où l'élevage est fort prospère et constitue la principale richesse, le Massif Central n'a pas de syndicat d'élevage. Les races de bovins et d'ovins ont de grosses qualités qui pourraient être encore améliorées et le Massif Central deviendrait, par un travail de sélection habile, un centre d'exportation d'animaux reproducteurs dont la vente serait fort rémunératrice. Pareilles associations fonctionnent un peu partout et donnent les meilleurs résultats.

La Suisse en a 400 se donnant comme but l'achat d'animaux reproducteurs de race pure. de façon à élever le taux de vente des élèves.

L'Allemagne compte près de 1.200 syndicats d'élevage. En Danemark pareilles associations sont très nombreuses :

En 1900.	213 ayant	286 étalons		
—	610	—	690 taureaux	49.000 vaches
—	44	—	50 verrats	1.270 truies

syndicat d'à côté qui, probablement, eux-mêmes ont reçu la recette de certains autres qui, peut-être, ont eu l'intelligence et le bon sens de connaître leur terrain, déterminer les parties faibles et ensuite choisir l'engrais répondant le mieux aux besoins du sol. Il est certain qu'à l'origine de chacun de ces emplois une idée intelligente et pratique a procédé au choix, mais à l'origine seulement et ce n'est pas suffisant. Il y a quelques chances pour que le résultat de cette première imitation ne soit pas trop mauvais parce qu'on n'imité généralement que les pratiques vues non loin de soi et que la formation des terrains est à peu près analogue à une très petite distance. Mais il se peut que les terrains soient totalement différents. Quels résultats attendre dans ce cas ? Il est franchement mauvais. S'il n'y a que vague analogie, le résultat n'est pas aussi bon que possible. Il peut, dans tous les cas décourager le paysan et de toute façon, il endort l'initiative personnelle que le syndicat a comme but d'éveiller. Ils ne procèdent pas autrement pour les semences. Chaque terrain a ses préférences, une personnalité. Certains terrains se prêtent fort bien à quelques cultures qui ne donneraient pas grand chose avec d'autres. Il y a, en outre, des combinaisons de plantes, des mélanges qui donnent des résultats supérieurs à ceux que donnerait une qualité seule. De tout cela, on ne s'en enquiert pas. On sème ce qu'on avait semé et comme on l'avait fait jadis et toujours. Par le syndicat, on a, en général,

des semences sélectionnées, d'excellente qualité, à des prix favorables ; cela c'est bien, mais parce que le professeur d'agriculture est à côté, et que pour le commerçant il est avantageux d'avoir cette clientèle. Cette impression de force que donne le syndicalisme, laissera soupçonner toute l'action dont seraient capables les syndicats si à une méthode passive, toute de mollesse, ils substituaient une activité méthodique et énergique. Car tout l'effort du syndicalisme ainsi compris se résume à épargner à ses adhérents le timbre pour la commande, les autres avantages restant simplement problématiques.

Pour l'achat des machines le syndicat joue le rôle de secrétaire. Il fait la commande, mais pour le particulier. Il n'y a pas encore, dans le Massif Central de syndicat ayant un outillage commun — à moins que quelqu'un ne s'y soit décidé depuis peu — Le syndicat n'a pas soupçonné, ou en tout cas est resté hostile à cette idée de collaboration intime, d'utilisation commune de moyens de production appartenant à tous et à chacun et atteignant ce but souhaitable de mettre à la disposition du petit exploitant les commodités des grosses exploitations. On reconnaît, tout le monde reconnaît à la petite exploitation certains avantages de première importance. Un labeur plus consciencieux, plus attentif, une dépense d'énergie plus élastique et plus infatigable chez le petit exploitant que chez le salarié, un soin jaloux et constant qui permet une produc-

tion supérieure en qualité et en quantité. Tandis que le salarié proportionne son travail au salaire et qu'il n'y apporte pas d'enthousiasme, le petit paysan, lui, à la poursuite de son intérêt personnel est prêt à tous les sacrifices, à toutes les fatigues et les proportionne aux difficultés, à la besogne. Par contre, tout le monde lui reconnaît des défauts.

La petite exploitation est cantonnée dans un champ d'action restreint, les capitaux lui manquent, et en aurait-elle qu'elle pourrait employer à un outillage perfectionné celui-ci et est condamné à un chômage si long, que les avantages détruits. Un paysan qui coupe 20 chars de foin n'a aucun bénéfice à acheter une faucheuse qui chômerait 364 jours par an. Le jour où il l'utiliserait très évidemment il gagnerait du temps, sa tâche serait singulièrement facilitée, le rendement de sa journée de travail considérablement augmenté. Par contre, pendant toute l'année, il n'en retirerait aucune utilité, tandis que serait absorbé son capital et qu'il s'y ajouteraient les frais d'entretien et d'amortissement. L'un ne compense pas l'autre. Sont-ils 20 dans le même cas, ce n'est pas 20 chars, mais 400 que coupera la même machine, et alors apparaîtra son utilité.

D'abord, chacun ne paiera qu'un vingtième du prix d'achat — somme facilement disponible — Il ne subira qu'un vingtième des frais d'entretien et d'amortissement. Il aura les mêmes avantages. Il ne pourra sans doute pas dire : « Ma Machine » et faire un péché d'orgueil. « Notre Machine » est

aussi joli, peut-être s'y habituera-t-il quand il aura vu que cela rapporte. Toute médaille a son revers ; et ce serait la collaboration d'utilisation, tandis que la collaboration dans les frais en est le bon côté. Pour chaque pièce de l'outillage agricole, le besoin étant égal et simultané, il paraît difficile d'établir un roulement satisfaisant chaque co-propriétaire. Le paysan ne semble pas devoir y être réfractaire ; il apporte dans ses travaux un certain altruisme. Déjà et depuis longtemps, depuis toujours, le propriétaire d'attelage les met au service des voisins qui en est dépourvu, moyennant apport d'aide à un autre moment de l'année, alors que lui-même est dans le besoin. Le travail qu'il va accomplir chez le voisin le plus souvent est-il pressant chez lui. Il quitte pourtant sa besogne. Et la redevance n'est jamais fixée. On rend plus, on rend moins, mais on rend. « Un plaisir mérite un autre plaisir », dit le paysan et le plaisir signifie « aide ». Ce sacrifice de ses préférences, il le fait chaque année. Il bat, un peu partout, à la machine à vapeur. Celle-ci parcourt une région, selon un certain programme. On n'atteint qu'un village après l'autre. Dans chaque village, il y a un roulement imposé et que chacun accepte. Pourtant, le battage qui est une délicate chose où le soleil a une grande importance. Il préférerait évidemment passer pendant une période de beau, mais il trouve dans son bon sens, dans la constatation d'avantages généraux à pareil mode de travail, matière à patienter. Quand il au-

rait compris qu'au prix de ces minimes sacrifices, sacrifices d'amour-propre et de préférences, il peut diminuer ses frais, augmenter sa production, gagner en puissance tout en n'aliénant que de minimes parties de son indépendance, il donnerait, sans restriction aucune, son adhésion entière.

Le syndicalisme, dans le Massif Central là où il s'est essayé à l'action, est parvenu à se manifester, à donner son maximum, a fait œuvre d'exploitant prudent, extrêmement prudent, moyennement intelligent, peu soucieux de changements, autant qu'il pouvait l'être avec son essence révolutionnaire et qui en fait de réformes ne se serait préoccupé que des toutes petites. Sa devise pourrait être, si paradoxal que cela paraisse : « *Quieta non movere* ».

Il est vrai qu'en la matière, la prudence est la première des qualités. Le paysan se rebiffe devant des nouveautés trop brutales et présentées de face, tout d'un bloc.

Il arrive à sérier les questions, les serier à l'infini, et elles ne lui plaisent qu'autant qu'il y découvre quelque chose, si peu soit-il, de connu, déjà assimilé. Il se sent moins dépaysé, mieux à l'aise. Toute méthode qui n'est pas apparentée à une de celles qui lui sont habituelles, toute pratique qui manque de couleur locale lui est indifférente, sinon hostile. Le milieu de ses habitudes est un milieu fermé, et pour qu'une nouvelle venue ait quelque chance d'être adoptée, il faut qu'elle soit encadrée par des habitudes connues. Tout comme dans

un club ; on n'y entre qu'à condition d'être présenté par des membres déjà agréés ; les parrains s'imposent. Le paysan est évolutionniste, non révolutionnaire et même faut-il que l'évolution aille à allure modérée. Il ne brûle pas le lendemain ce qu'il adorait la veille, il lui faut une transition. Il n'aime pas à changer de costume tout d'une pièce. Aujourd'hui le chapeau, demain le pantalon... ainsi oui, car il aura cette illusion que rien n'a changé, la pièce nouvelle, ayant avec le temps conquis droit de cité et il se sentira fort à l'aise. Sinon il eût été joliment gêné. Du syndicat il sait déjà beaucoup de choses. Il sait d'abord qu'ils existent et où il en existe ; quelquefois en fait-il partie. On peut dire que les travaux de terrassement sont terminés ; que déjà quelques maisons sont bâties, les autres sont à bâtir, mais peuvent l'être en assez peu de temps et qu'il jaillira de terre avant peu toute une floraison de syndicats. Ce seront des maisons vides qu'il faudra meubler animer et faire vivre. Au lendemain de sa naissance il reste au syndicat une tâche singulièrement lourde, celle de la mise en pratique de toutes les théories, de toutes les méthodes qu'il porte incluses en lui et qui sont sa raison d'être ; exister n'est rien, manifester son existence est tout.

Le premier but d'un syndicat poursuivant l'amélioration de la production en quantité et en qualité, est de connaître le milieu où opéreront les adhérents, cataloguer les défauts de la production en cours, dresser la liste des remèdes susceptibles de

donner les meilleurs résultats. Ce travail de diagnostic terminé, le faire accepter et mettre en pratique par chacun des syndicalistes. Le paysan ne connaît pas ou connaît bien mal le milieu-sol, y opérait-il depuis longtemps ! Les effets de la température, des vents, de la pluie, lui sont familiers. Il a à ce sujet des recettes nombreuses et précieuses. Tel vent est détestable pour les semailles tandis que tel autre est éminemment favorable. De même juge-t-il fort bien l'état de sa terre et sait-il exactement le dosage d'humidité et de sécheresse convenables. Les labours sont en général faits à bon escent, de même que les moissons. Le milieu air et eau est connu de lui, parce que les résultats sont en général très nets et immédiats, assez simples et ne demandent que le concours des yeux et de la mémoire. Par contre, ses connaissances géologiques et chimiques sont nulles. Toutes ces choses sont neuves pour lui et viennent des laboratoires. Aussi bien, même quand il fait œuvre intelligente emploi des engrais par exemple), le fait-il en routinier sans se demander en aucune façon s'il a fait le choix le plus adéquat, si c'est tout ou s'il reste quelque'autre chose à ajouter. Il est assez facile à chaque syndicat, surtout avec les surfaces peu étendues qu'il se donne, d'avoir une fiche sur chaque catégorie de terrains. Chaque paysan connaîtrait ainsi le « tempérament » de chacun de ses champs. Avec les connaissances qu'il possède déjà il serait susceptible d'orienter sa production de

façon à obtenir un rendement fortement augmenté.

L'emploi méthodique d'engrais est l'initiative la plus impressionnante sur l'esprit du paysan, mais il y en a d'autres, toutes celles qu'ont pris les divers syndicats et celles qu'ils pourront prendre par la suite, qui s'égrenent le long de la vie du syndicat, à mesure qu'il grandit et parallèlement à cet accroissement. Elles germent et prennent corps à chaque stade de l'évolution syndicale ; ce semble en être la conséquence. La cause première et déterminante des manifestations syndicales dans la vie économique est la conscience exacte chez chaque adhérent de la valeur et de la puissance de l'instrument qu'il a contribué à unir en se groupant. Cela n'est possible qu'à condition qu'à côté de l'individualiste qu'est le paysan naisse une personnalité associationniste qui en serait le complément et la doublure. A côté du vieil homme et un peu à ses dépens, il faut créer un nouvel homme. Il y a tout un travail d'éducation à poursuivre qui jette en germes dans le milieu syndical, se développeront harmonieusement en s'acomodant au milieu dans lequel ils seront appelés à agir. La meilleure façon d'atteindre la partie la plus intime, la plus sincère de la pensée paysanne, semble être non pas la presse mais la parole. L'oreille est bien meilleur intermédiaire que l'œil, quand il s'agit de choses abstraites et de chiffres. Elle sait davantage retenir l'attention et émouvoir la raison. On écoute bien alors qu'on lirait très mal. On retient après avoir entendu alors qu'après avoir lu on a

tout oublié, Cela est surtout vrai pour ceux à qui la lecture est pénible, demande un grand effort d'attention, pour ceux qui n'ont pas l'habitude de pareil mode d'information. De même qu'à l'origine du syndicat, pour grouper les adhérents il y a une propagande orale, de même pour la vie de ce syndicat, la création de l'atmosphère qui lui est nécessaire, il y a une intervention parlée. Non pas la conférence abstraite, qui vient de très haut, qui dit tout, mais trop et trop bien ; au contraire, la conférence souple, s'embarassant peu de la forme, peu aussi de la solidité et la continuité du fonds, mais qui tient compte de l'état desprit de l'auditeur, de ses facultés d'attention et de compréhension peu académique mais très approprié. C'est pourquoi au-dessus du syndicat, pour son développement en nombre, en force il y a place pour une sorte de « syndicat d'initiative » de l'idée syndicale, sorte de groupement de « directeurs de conscience » de « missionnaires », ou « commis voyageurs » comme l'on voudra prêchant le groupement là où il est inconnu, lui infusant des idées, une vie intelligente partout où les bases en sont jetées. Un trust de bonnes volontés ayant comme but l'éducation sociale. A côté de cet effort d'enthousiasmes individuels dont l'influence serait grande, il y a une action officielle, celle-là susceptible de donner les meilleurs résultats.

L'école. (1) L'enfant y reste fort peu dans les

(1) « L'enseignement agricole est donné dans quelques écoles primaires, mais dans des conditions généralement défectueuses. Les ins-

campagnes. Il est certain que le premier but à atteindre doit être de lui donner les éléments essentiels d'écriture et de lecture. Il n'y a guère place pour une instruction variée. Il y aurait cependant temps suffisant pour caser dans un coin de son esprit quelques notions appropriées qui, se développant dans la suite, lui donneraient l'amour de la culture raisonnée scientifique. Il pourrait ainsi entrevoir, ne serait-ce que de façon brumeuse et floue les avantages de méthodes rajeunies. Il perd à la poursuite d'autres connaissances inutiles un temps qui reporté sur ce genre d'études serait précieux. La plupart des programmes d'école primaire comportent plusieurs heures de dessin par semaine. A ce futur agriculteur, qu'importe de savoir esquisser un canard boiteux et difforme, combien mal et avec combien de peine ! Eveiller le sens artistique, ce peut être parfait et partir d'un bon naturel, mais donner à l'enfant quelques idées saines, élevées sur un travail qui absorbera toute sa vie et toute son activité, paraît bien plus pratique tant pour l'enfant que pour la société. Il ne prendrait évidemment que quelques bouffées de connaissances, peut être mal digérées. Mais les théories que l'on aime le plus, sont souvent celles que l'on connaît le moins. L'enthousiasme naît moins d'une connaissance approfondie

tituteurs ne sont d'ailleurs pas poussés dans cette voie par les inspecteurs dont la plupart estiment à tort ou à raison que les instituteurs ont assez à faire ailleurs ». Rapport sur les services de la chaire départementale du Lot (1912). Professeur Quercy.

des choses que d'une connaissance superficielle, tandis que l'autre fait surgir les difficultés, celle-ci lache toute bride à l'imagination et l'illusion. Que deviendrait d'ailleurs une civilisation qui aurait perdu ses illusions ? Et pour l'enfant, l'au-delà de l'école serait toujours là pour faire la part du pratique et du possible. L'apport du jeune homme serait l'enthousiasme et cet enthousiasme manque aux foules paysannes. L'enfant quitterait l'école avec un esprit de recherche en éveil, un désir d'amélioration qui ensuite tempéré et affiné par une pratique quotidienne atteindrait les meilleurs et les plus solides résultats. Le souci général, encore que se manifestent quelques courants contraires semble être une source d'éducation théorique. Puisqu'on veut lui donner des notions théoriques, pourquoi ne pas lui en donner sur ce qui sera sa profession. Ce lui serait prendre de la souplesse, se livrer à un entraînement d'autant plus profitable qu'à cet âge l'enfant est une pâte molle qui par la suite durcira, gardant les empreintes qu'on y aura mises. Ce serait dès les premiers pas de la vie, soulever le voile derrière lequel l'enfant apercevrait confusément les problèmes multiples qui se poseront à lui ; il y prendrait conscience des difficultés qui lui barreront la route, et si ce n'est pas en donner la solution, les faire disparaître, c'est déjà donner l'esprit de recherche, éveiller la combativité, ce n'est pas tout, mais c'est beaucoup. Cet apport d'influences toutes théoriques et extérieures, donneraient déjà au syn-

dicat une certaine vitalité. Il en trouverait le complément en lui-même à condition d'avoir une activité intérieure. Beaucoup de syndicats avec un parfait bon sens et une connaissance approfondie de l'âme paysanné, ont organisé des champs d'expérience non tant semble-t-il pour contrôler la valeur de l'engrais que le professeur d'agriculture leur avait recommandé que pour pouvoir dire : « Voyez les résultats ». Tous les syndicats ayant à cœur de se développer gagneraient à procéder ainsi. Pour le paysan, la belle récolte parle mieux que le plus éloquent professeur. Chaque champ d'expérience est un « chargé de cours » qui ne reprend pas le train sa conférence finie, mais qui chaque soir, quand le paysan rentre, sa journée finie, lui conte au passage les mérites de l'engrais, la valeur des semences, l'avantage de telle ou telle machine agricole. Et pour que ce ne soit pas une impression fugitive, tôt disparue, il lui faudrait pouvoir la conter à un voisin, et l'entendre exposer par lui le dimanche suivant, à ces moments où il prend du repos et a toute sa liberté d'esprit. Le syndicat en l'état actuel n'a pas créé ce frottement, ce contact, qu'il serait impossible de faire quotidien, mais qui pourrait fort bien être hebdomadaire entre paysans. Ils vivent isolés, soit dans quelque hameau écarté soit dans un bourg, mais se rencontrent le dimanche venu soit à la « sortie de la messe » sur la petite place qui inmanquablement s'étend devant l'église ou bien encore à l'auberge. Il est bien dans leurs habitudes

alors de causer agriculture, mais de façon assez spéciale. Le temps est un sujet habituel, l'état d'avancement des travaux vient souvent sur le tapis, quelquefois la valeur de la récolte mais peu souvent. C'est avant tout une causerie de résultats sans examen des causes. Ou bien on échafaude des prévisions ; prévisions météorologiques surtout. Un syndicat qui à ce moment là grouperait des adhérents, ce pourrait être chaque huit jours, jouerait un peu le rôle de maîtresse de maison, dirigeant un salon où l'on cause, et l'on causerait surtout de méthodes, d'avantages, d'inconvénients des solutions dont le syndicat aurait été le promoteur. La vie syndicale intense serait une des raisons nécessaires et semble-t-il suffisantes d'une vie agricole plus intense, plus raisonnée. Chaque idée personnelle viendrait grossir le bloc des idées générales et chaque expérience individuelle ajouterait aux expériences acquises. De telle sorte, que l'adoption des innovations se ferait complète, absolue, et chaque idée ou méthode nouvelle accomplie, affinée, accommodée aux difficultés et aux facilités de la région, prendrait les formes les plus propices à la mise en pratique la meilleure.

Le cadre que se choisit le syndicat est la commune, quelquefois le canton. Des deux il semble que la commune soit de beaucoup préférable. Chaque commune comporte une moyenne de 100 à 200 chefs d'exploitations. C'est déjà un chiffre respectable et le syndicat communal groupant tous les agri-

culteurs apparaît comme suffisamment étoffé, susceptible de trouver en soi des éléments suffisants de vie. Ses adhérents se connaissent parfaitement, se voient assez souvent. Ils ont tous le même mode d'activité ou à peu près ; il est bien rare, en effet, que dans un espace aussi restreint les cultures ne soient pas identiques. Les conditions générales de collaboration étroite sont remplies. On peut lui adresser un reproche. Il manque de puissance, il est isolé, et, s'il vit portes closes, il a chance de voir ses résultats amoindris. Le syndicat cantonal n'échappe pas entièrement à ces critiques et il s'y ajoute de multiples inconvénients. Du fait qu'il est plus étendu il draine moins d'adhésions, ou du moins ces adhésions sont moins denses. Quelques agriculteurs dans chaque commune et c'est tout. Il se peut que le chef-lieu de canton soit le centre économique ; dans ce cas les agriculteurs ont quelque chance de se rencontrer à intervalles relativement espacés, mais il se peut aussi que les diverses communes ne viennent pas toutes y apporter leurs produits et faire leurs achats. Et, dans ce cas, une minorité des adhérents, parfois la majorité, vivra en dehors du syndicat, ne s'intéressant nullement à lui. Son influence en est totalement détruite. De toute façon, les liens entre les adhérents sont plus lâches, moins étroits et l'efficacité du groupement diminuée, d'autant plus que les buts poursuivis peuvent être divers. A peu près égal comme nombre, inférieur comme action intérieure sans y ga-

gner d'importance, de poids dans son activité extérieure, inapte à remplir toutes les fonctions que doit s'assigner tout groupement de ce genre, le syndicat cantonal ne saurait être préféré au syndicat communal. Ils ne peuvent vivre de leurs forces propres ; ils ont besoin de s'appuyer sur les groupements de même ordre. A ce contact ils gagnent de la puissance de même qu'ils en donnent. Chaque syndicat, communal ou cantonal, gagne à être syndicaliste à son tour ce que chacun de ses membres a gagné en s'arrachant à son individualisme. De même que certains buts sont au-dessus des forces d'un seul, de même certains avantages ne peuvent être atteints par le syndicat seul. Certains outillages trop coûteux. Des transformations de trop grande envergure et ne donnant de rémunération suffisante qu'à condition de profiter à plusieurs. Ces besoins apparaissent, ces pratiques s'imposent à mesure que le syndicat étend son action, croît en importance. Dans le Massif Central, un département seul, la Lozère, a une union qui groupe 14 syndicats, sur 17 existants.

Les syndicats seront obligés de poursuivre cette politique d'union s'ils ne veulent pas se condamner à une relative stérilité et à une demi-impuissance. Le lien qui s'établit entre les syndicats est trop frêle quand, officiellement et par acte délibéré, ils ne se sont pas unis d'une union durable. En ce moment-ci, dans le Massif Central, les syndicats gravitent autour du professeur d'agriculture qui est leur

grand conseiller, le directeur de conscience et c'est le seul point où se rencontrent leurs efforts. Le plus souvent, le professeur d'agriculture se présente comme le porte-parole de tous les syndicats de son ressort administratif, mais cette collaboration forcée est bien fragile bien intermittente, trop pour avoir l'efficacité qu'on serait en droit d'espérer d'une action syndicale forte. Il semble que soit souhaitable (sans que ce soit irréalisable ou apparaisse tel) la création d'un syndicat par commune qui adopterait, comme limites, les limites de la commune. A chacun d'eux incomberait une tâche purement locale de recherche d'améliorations, de triage entre les diverses méthodes et formules proposées qui, elles, sont d'ordre général, pour ne garder que celles susceptibles de s'adapter le mieux, donner les meilleurs résultats. Ils joueraient ainsi le rôle pour lequel ils semblent le mieux qualifiés, un rôle fait à leur taille. Au-dessus d'eux, les dominant, des unions qui, en les groupant, multiplieraient leur puissance d'action intérieure et extérieure et qui auraient, en outre, cet avantage de ne pas laisser chacun des syndicats à la merci de marottes locales dégénéralant bientôt en une routine qui, pour être syndicale, n'en serait pas moins dangereuse. Quelque chose comme une organisation économique doublant l'organisation politique, empruntant ses cadres, où chaque citoyen pourrait venir délibérer et mûrir ses projets économiques, délibérer sur ses besoins comme il le fait pour les questions politi-

ques. Tout compte fait, cela a bien autant d'importance que ceci. Il n'aurait pas d'autre geste à accomplir, d'autre chemin à suivre qu'au jour de vote ou de réunion municipale. et ce chemin il le connaît depuis longtemps. Des unions de ce genre qui, à leur tour, pourraient se fédérer, disposeraient de moyens d'action considérables et tous les rêves raisonnables qu'ont fait les divers syndicats, ou qu'on a fait pour eux, rentreraient dans le domaine des choses réalisables.

Le syndicat groupe les individus sans les fondre en un tout. Il est pour ses adhérents une sorte de tuteur prodiguant les conseils, les encouragements, faisant pour eux certains actes pour lesquels, individuellement, ils sont inaptes ou moins aptes que lui. Son influence reste à peu près purement morale. Chacun des adhérents n'aliène rien de son initiative personnelle et reste dans un certain isolement économique. D'ailleurs ce sont les limites que l'on a tracées au syndicat, les zones d'influence qu'on ne lui permet pas de franchir. Quand il se fait propriétaire de matériel agricole il outrepassa ses droits, de façon générale chaque fois qu'il s'essaie à ce rôle de possesseur. Il ne remédie pas et ne peut pas remédier au morcellement de la production et à ses inconvénients. Il l'améliore dans les limites où elle vit, sans pouvoir les élargir. Pourtant ces limites sont trop étroites pour la petite propriété, même la moyenne propriété, cela quelle que soit la culture, le genre d'activité auquel se livre l'exploitant.

Le genre d'exploitation qui absorbe le plus de bras dans le Massif Central est celui où l'on fait parallèlement de la culture et de l'élevage avec une importance plus ou moins grande de la culture ou de l'élevage selon les régions et selon les cas. C'est en outre le genre qui s'apparente le plus avec les autres modes d'activité en lesquels se spécialisent les diverses régions, le plus typique. Etudier cette catégorie, c'est étudier toutes les catégories. Le petit propriétaire et le moyen propriétaire (ou plus exactement l'exploitant) se donnent comme but de satisfaire à leurs besoins de consommation. Ceci fait, ils vendent ; encore faut-il que la vente soit relativement importante et vaille un déplacement, sinon il ne vend pas et donnera à ses produits en excédent une destination aux résultats douteux. Ainsi il utilisera mal un petit excédent de céréales. Ils seront ainsi plusieurs dont la somme représente une grosse quantité. C'est une perte de bénéfice souvent considérable. L'élevage comporte une production laitière importante. Le moyen et le petit exploitant utilisent mal, si mal que pas du tout leurs ressources en lait. Ils ne peuvent guère faire autrement. Chaque vache laitière donne 4 à 5 litres de lait, outre ce qui est nécessaire à l'élevage du veau en bas âge, et cela à la journée. Ce peut-être considéré comme un maximum, d'autant plus qu'en pleine campagne le paysan n'oriente pas ses soins vers une augmentation de la production en lait puisque cela ne lui rapporte pas. Avec deux vaches

que peut faire le petit exploitant ? Il n'a pas d'outillage pour traiter ses produits, il n'en achète pas car il n'a pas de débouchés. Après chaque traite, le lait est chauffé. Il donne ainsi à un chauffage lent une croûte de crème peu épaisse que la ménagère garde. On amasse ainsi la crème pendant 5-6 jours. Elle s'évente, aigrit. A ce moment-là, on la transforme en beurre. Ce rendement en beurre est minime et le produit obtenu souvent de mauvaise qualité parce que mal travaillé et aussi parce que la matière première défectueuse. Il n'est pas vendu. Quant au lait, dépouillé de sa plus grande teneur en matières grasses, on le garde plus ou moins longtemps. Quelquefois le fait-on cailler pour obtenir des petits fromages qu'on utilise à la ferme pour la nourriture quotidienne. Le plus souvent mal soigné, il aigrit « tourne » et n'est plus utilisable. Il va dans l'auge aux cochons. Cela est peu profitable, même pour le porc parce que irrégulier. On peut dire que le paysan ne retire aucun avantage ou presque aucun de sa production laitière. Il n'y a d'exceptions que pour le petit et moyen propriétaire à proximité d'un centre de consommation où ils apportent le lait aussitôt après la traite, ou pour le gros exploitant qui tablant sur de grosses quantités, a un certain matériel et transforme son lait soit en beurre, soit en fromage. Vingt mille francs de fermage suppose un rapport en lait de 20.000 francs. Pour le petit et moyen exploitant, cela ne compte pas. Pour eux, c'est c'est la moitié des bénéfices supprimés. Il leur se-

rait cependant facile de remédier à ces inconvénients par la coopérative. La coopérative donne les meilleurs résultats. On compte que cent litres de lait travaillés par l'exploitant donnent 3 kilos de beurre, tandis que travaillés par une coopérative bien conduite, les mêmes 100 litres donnent 5 kilos.

Dans le premier cas, il faut 33 litres de lait pour obtenir 1 kilo de beurre, tandis que dans le deuxième, il suffit de 20 litres. Le producteur épargne du temps; le beurre obtenu est de première qualité. Il a tous les avantages du traitement fait à domicile, puisque le petit-lait lui est rendu. Si bien que les petits et moyens exploitants, groupés en coopératives, se trouveraient dans des conditions meilleures que le gros exploitant isolé. Si l'on compte que le gros exploitant, en l'état actuel, obtient par ses méthodes, toute proportion gardée, des bénéfices à peu près doubles du petit exploitant ce serait pour celui-ci la possibilité de doubler ses revenus. Et cette collaboration portant un peu sur toutes les branches de l'activité paysanne, la transformant et la vivifiant, ferait miroiter aux yeux du paysan découragé et las des lueurs d'espoir, sources d'énergie et de force. Les coopératives de production, ce n'est pas quelque chose de nouveau, purement théorique (1). La France en compte beaucoup très puissantes et très prospères, donnant les meilleurs ré-

(1) Il n'y a pas de statistique générale on peut cependant, — et c'est le chiffres généralement adopté — évaluer le nombre des coopératives agricoles à 2.300 dont quelques-unes très puissantes et fort acti-

sultats. Le Danemark leur doit sa prospérité agricole. Et, d'une façon générale, les populations agricoles de tous les Etats s'orientent vers l'organisation coopérative qui semble répondre le mieux aux conditions actuelles de la vie économique.

Dans l'idée d'association, la coopérative est la deuxième étape, tandis que le syndicat en est la première. Le Massif Central, qui a paru accepter assez vite le syndicat est resté resté réfractaire à l'idée de Coopérative.

Et cela seul serait déjà un signe caractéristique du peu d'enthousiasme qui anime les syndicats ; car un syndicat en pleine vie se heurte dans son action à des difficultés, à des inconvénients qui sont la conséquence de son activité. Il a alors tendance à déborder du cadre trop étroit où il est enfermé, il sent la nécessité, comprend les avantages de la coopérative et la crée. Une coopérative est en germe dans chaque syndicat et elle doit éclore quand celui-ci atteint son plein développement. Chaque syndicat

vers. Entr'autres les coopératives beurrières des Charentes et du Poitou au nombre d'une centaine. groupant 50.000 cultivateurs et 130.000 vaches produisant :

200.000.000 litres de lait
10.000.000 kilos de beurre

d'une valeur de

27 à 30.000.000 francs.

En Danemark beaucoup plus nombreuses et puissantes, 1.500 produisant à peu près 70.000.000 kilos de beurre.

En Allemagne.....	3.500	coopératives.
Suède et Norvège.....	1.800	—
Hollande.....	700	—
Belgique.....	300	—
Irlande	150	—

doit, quand l'esprit des adhérents est mûr pour cette idée, se doubler d'une coopérative. C'est le seul moyen d'élargir et d'intensifier son champ d'action, se donner de l'air. Peut être plus que pour le syndicat les limites de la commune sont adéquates à l'activité de la coopérative. Les communications, en Massif Central sont assez souvent difficiles, les routes peu nombreuses ; le cadre d'une vie économique, intense ne peut être qu'étroit. Ainsi l'organisation coopérative se développerait harmonieusement sur le plan de l'organisation syndicale. Viendrait la renforcer sans l'alourdir et la compliquer, les avantages de l'une s'ajoutant aux avantages de l'autre sans les détruire ou les amoindrir.

De même que la vente est le couronnement de l'effort de production, les associations de vente semblent être le couronnement des associations de production. Les deuxièmes seules ne seraient qu'une vaste maison sans toit, que les efforts des intermédiaires rendraient difficilement habitable. Produire mieux, produire davantage, n'est que la moitié du but que s'assigne tout producteur ; vendre mieux en est l'autre moitié. Les associations de production répondent à la première, les associations de vente répondent à la deuxième. (1) Les améliorations que

(1) Quand on a quelques raisons de douter de l'efficacité, d'une méthode que l'on se propose d'employer, il y a une façon infailible d'en connaître la valeur, c'est de chercher à savoir ce qu'en pensent ceux contre lesquels elle est dirigée.

Le certificat de valabilité et de force de l'association est donné par tous les gros intermédiaires. En voici un fourni par les négociants en

le paysan obtiendrait par les divers groupements de production auxquels il se serait affilié, rendraient sa situation meilleure, augmenteraient ses bénéfices. Mais, parallèlement aux siens, grossiraient les bénéfices des intermédiaires. (1) Il aurait travaillé autant sinon plus pour eux que pour lui-même. Il est en droit de monopoliser tous les avantages de ses efforts, et pour le pouvoir il lui faut organiser la vente. Cette organisation de la vente apparaît tout aussi réalisable que l'organisation de la production, et les résultats tout aussi bons. Là encore, les associations de vente sont sorties du domaine

vins. Au moment de la mévente des vins en 1900, alors que les viticulteurs songeaient à s'organiser, voici la résolution qui fut votée :

« Considérant que de tels syndicats de propriétaires s'érigeant en concurrents les négociants, il est pour ces derniers de devoir le plus strict de cesser toutes relations d'affaire avec les propriétaires syndiqués en refusant catégoriquement et systématiquement toutes les offres qui pourraient leur être faites par eux et pour leur compte ».

« Considérant en outre, que les courtiers en vins sont des intermédiaires indispensables entre les producteurs et le commerce, qu'un lien de solidarité les unit aux commerçants et leur fait un devoir de rester leurs collaborateurs fidèles, les négociants en vins invitent les courtiers à s'abstenir de toute prise d'échantillons chez les propriétaires syndiqués ».

(1) Ainsi pour Paris : le lait est vendu 0,30 à 0,50. Il est payé au paysan 0 fr. 10 à 0 fr. 12. Il y a une marge considérable pour couvrir les frais et faire de bénéfices, d'autant plus que les intermédiaires opèrent en gros. La société des Fermiers réunis par exemple qui est une des plus importantes vend chaque jour 120 à 150.000 litres de lait. En ramenant à 0 fr. 20 la différence entre le prix payé au producteur et celui payé par le consommateur la société réalise un bénéfice brut de 30.000 fr. par jour.

La consommation journalière du lait à Paris dépassant 800.000 litres,

théorique et passées dans le domaine pratique. Il n'y a pas à imaginer, il n'y a qu'à imiter et profiter des expériences déjà faites. (1) A peu près toutes les combinaisons ont été tentées, combinaisons encore modestes puisqu'il fallait compter avec un milieu depuis peu converti à l'idée d'association et n'avançant dans cette voie qu'avec une certaine timidité. D'autre part, les capitaux manquaient comme l'enthousiasme, l'un étant la conséquence de l'autre. (Chaque individu n'apporte sa collaboration

la différence entre le « coût de production » et le « coût de consommation » n'est rien moins que 160.000 francs.

Rien d'efficace n'a été fait pour concurrencer ces sociétés laitières parisiennes encore qu'il y eût lieu de croire à une réussite.

Dans les Alpes-Maritimes une coopérative laitière s'est formée pour l'approvisionnement de Nice et paie le lait 0 fr. 18 le litre. Elle fournit 700 litres par jour.

En Allemagne les associations de ce genre sont nombreuses et très puissantes. Elles soutiennent contre les gros commerçants une lutte sans merci qu'a signalée M. Souchon.

(1) Evidemment il y a des nuances. Toutes les coopératives ne sont pas absolument identiques et se différencient par quelques détails, mais ces détails ne sont qu'une conséquence de l'expérience propre à chacune d'elles et des conditions spéciales où elles se trouvent.

Il s'est créé de nombreuses coopératives pour le traitement du lait, outre celles des Charentes et du Poitou que nous avons signalées, celles de la Thiérarche et du Calvados qui préparent elles-mêmes le beurre s'occupent de la vente.

Nombreuses coopératives ou syndicats pour la vente des fruits légumes, primeur, et qui ont obtenu les meilleurs résultats. En voici quelques exemples.

Le syndicat de Romorantin vend les légumes à Paris et a par ce moyen relevé de 30 o/o les bénéfices des propriétaires.

Le syndicat professionnel mixte des jardins de Nantes affirme des plus values de 20 o/o. Le syndicat du Comtat arrive à des résultats excellents.

Certaines associations prennent les plus hardies initiatives. Celle

financière à une idée qu'autant qu'il a une foi absolue en son succès). Les divers modes selon lesquels elles se sont organisées, peuvent se ramener à trois formes principales :

1^o) Vente individuelle. L'association ne fait qu'éviter les démarches à ses membres, cherche les débouchés et assume le travail d'expédition.

2^o) Vente par l'association des produits indivi-

Plougastel-Daoulas, frète un bateau spécial pour le transport des fraises en Angleterre et augmente ses bénéfices de 30 o/o.

Pour le vin il y a de nombreuses tentatives d'organisation qui toutes n'ont pas réussi, encore que l'association semble admirablement convenir à ce genre de production. La raison de ces échecs est purement psychologique. Le viticulteur est extrêmement individualiste. Les syndicats qui ont pu s'organiser et vivre procèdent avec une certaine liberté d'allure.

En Allemagne des résultats plus sérieux ont été obtenus — il y aurait actuellement plus de 130 associations pour la fabrication du vin.

Pour la vente des œufs l'association a donné des résultats excellents. En Danemark notamment où elle a atteint le plus haut degré de perfection.

Il y a aujourd'hui plus de 645 sociétés couvrant tout le pays et envoyant les œufs à l'Union Centrale. Les œufs sont examinés et si reconnus bons emballés par 120 : chacun porte le numéro de la société et le n° du sociétaire de telle sorte que l'Union Centrale en cas de réclamation sait sur qui faire retomber les responsabilités. Le produit est bien présenté et offre toutes garanties. C'est ainsi que les Danois ont accaparé le marché anglais. L'exportation a beaucoup progressé :

1894 elle était de	134.000.000 œufs	1899 elle passe à	280.000.000
1885 —	178.000.000 —	1903 —	465.000.000
1897 —	218.000.000 —		

Cette organisation méthodique intelligente qui laisse au produit sa personnalité a une grosse influence sur la qualité de la production. Le producteur sait ce que demande la consommation, ce qui lui plaît, et il aiguille son effort dans ce sens. Ce n'est pas une influence négligeable celle qu'exercent ainsi les organisations de vente sur les organisations de productions en indiquant le produit le plus susceptible d'obtenir les faveurs du marché et la façon dont il faut le présenter.

duels. Les produits apportés sont classés en qualités, vendus par l'association qui ensuite répartit les bénéfices.

3^e) Achat par l'association au producteur. Dans ce cas elle achète à un certain prix, se fait directrice d'entreprise et vend à ses risques et périls. A la fin de l'année les bénéfices sont partagés entre les adhérents.

Dans le premier cas, l'association s'entremet entre producteur et acheteur, les met en rapport sans pousser plus loin son intervention. Elle joue le rôle de commissionnaire ou plutôt de commis-voyageur.

Dans le deuxième cas, elle se fait entrepositaire des produits et se charge de la vente. L'acheteur ne connaît plus le producteur mais l'association de vente et n'est en relations qu'avec elle.

Dans le 3^e cas, l'association agit à l'égard du producteur tout comme un intermédiaire, mais un intermédiaire d'un genre spécial qui en fin de l'année rend des comptes et laisse tous les bénéfices à ses vendeurs.

Toutes ces associations de vente obéissent à un même principe : Remplacer plus ou moins complètement l'intermédiaire, assurer aux produits des débouchés en laissant aux producteurs les bénéfices que réalisent les intermédiaires, ces divers jours sous lesquels se présentent les associations de vente prouvent combien elles sont souples et susceptibles de s'adopter aux milieux les plus divers.

Celle qui se contente de mettre en rapport ven-

deurs et acheteurs peut jouer dans un milieu purement individualiste où sont inconnus syndicats et coopératives. Evidemment elle ne donnera pas tous les résultats qu'on serait en droit d'espérer, parce que s'adressant à une production irrégulière et anarchique, n'ayant pas le sens commercial et que portant sur une région trop vaste, elle ne pourra pas exercer une surveillance constante sur sa clientèle, lui donner une impulsion efficace. Mais les risques sont minimes, les avantages certains. Elle convient le mieux chaque fois que l'idée d'association n'a pas imprégné les mœurs est à l'état embryonnaire.

La vente par l'association des produits individuels et l'achat par l'association des produits individuels, celle-ci encore plus que celle-là supposent une organisation forte de la production sur laquelle elles s'appuient. A cette condition seule elles s'assurent le succès et rendent tous les services dont elles sont susceptible. Jusqu'à maintenant elles ne se sont exercées que sur des espaces relativement étroits, n'opérant que sur quelques spécialités et par suite ne répondant pas à tous les besoins d'une région.

Pour accomplir entièrement la tâche qui leur est dévolue, elles devraient englober des régions vastes et toute la production. Elles y gagneraient en puissance et en effectivité ; elles serviraient tous les intérêts, au lieu de faire un triage entre eux. Elles verraient diminuer la part des dépenses et, par

suite, augmenteraient les bénéfices qu'elles sont appelées à assurer. D'autre part l'influence bienfaisante qu'elles ont sur la production, par les conseils, les renseignements qu'elles lui donnent au sujet des goûts, des préférences de l'acheteur s'étendrait à toutes les spécialités. Les 2^e et 3^e catégories d'associations de vente ne paraissent pas actuellement réalisables en Massif Central. Les esprits ne sont pas encore prêts à une concentration d'une aussi importante envergure. Il paraît cependant que l'association mettant en relations consommateurs et vendeurs recueillerait des adhérents dans les syndicats déjà existants et même en dehors des syndicats. Quant à ses résultats, de façon indubitable ils seraient grands pour la production agricole. Sans faire entrer en compte la hausse de prix que le seul fonctionnement de l'organisation amorcerait, les autres avantages seraient nombreux. Elle pourrait tout d'abord tenir au courant des fluctuations de prix le paysan arrivant au marché. Il aurait par là des notions très importantes et qu'il ne possède jamais. Le plus souvent quand l'intermédiaire, en fin de journée, table sur les risques du paysan obligé de céder ou de reprendre sa marchandise et fait des offres ridiculement basses, l'association interviendrait pour chercher un débouché ; en tout cas remiser le produit jusqu'à une prochaine rencontre peut-être plus favorable. Cela impliquerait évidemment un local où s'entasseraient les produits invendus. Mais la construction de ce local est une des premières

initiatives à prendre pour une association de vente appelée à faire porter son action sur des quantités de produits relativement grandes (1). Le paysan ne se sentirait pas comme maintenant isolé, perdu, en quelque sorte, en pays ennemi. Et cet effet moral n'est pas négligeable. Puisant des forces dans un accroissement du nombre de syndicats ou de coopératives, par son impulsion hâtant cette évolution associationniste, pour parfaire son œuvre grandissante, faire face aux besoins nouveaux elle évoluerait et se transformerait en une association de vente de 2^e ou 3^e catégorie. L'évolution des associations est orientée du simple au complexe en même temps que deviennent plus étroits, plus forts les liens qui unissent chacun au tout. Quand le dernier stade est

(1) L'utilité de pareil local se ferait sentir non seulement dans ce cas mais aurait de gros avantages comme « magasin coopératif » où le producteur pourrait remiser et faire mettre au net ses céréales. Les grains gagnent beaucoup à être présentés pour la vente secs et triés. Cela le paysan ne peut pas le faire. D'autre part il a besoin d'argent sitôt sa récolte finie. Par ce dépôt il pourrait en obtenir sans vente car il offrirait un gage. En outre le stock fourni par ces divers dépôts se vendrait en bloc à des prix plus rémunérateur que ne pourrait le faire chacun des déposants.

En Allemagne les Kornhäuser sont nombreux. Deux lois ont été votées pour arriver à établir des Rörbauser et venir en aide aux coopératives de vente 3 juin 1896 et 8 juillet 1897, avec un secours de 5 millions de marks. Favorisées par l'Etat les coopératives pour la vente du blé sont fort prospères. En 1902, M. Souchon, les chiffres à 174.

D'après M. Souchon les affaires traitées par ces coopératives seraient de 7.000.000 de 50 kilos (zeutner) de une valeur de 55.000.000 de marks

L'Autriche de son côté à 45 magasins coopératifs. En France rien n'a été tenté dans ce sens. Le projet de loi Clémentel (séance du 30 juin 1903), dispose qu'il sera prélevé 5.000.000 sur les redevances annuelles de la Banque de France pour la construction et l'aménagement des magasins coopératifs.

atteint, le groupement est apte à recueillir et utiliser toutes la puissance d'action qui est dans ses membres et en elle. Il arrive à un état de perfection et obtient le maximum de rendement.

Le principe d'association semble obéir aux mêmes règles que le principe de division du travail. Les conséquences heureuses vont parallèlement à l'intensité d'application. On reconnaît bien qu'il y a pour la division du travail un « point de saturation » au delà duquel il présente des inconvénients. Mais si l'on songe que toutes les activités, industrielles, commerciales et de toute sorte ont vécu de lui, l'ont retourné en tout sens pendant de bien longues années, le « point de saturation » en association est encore loin. L'organisation de la production par coopératives et syndicats s'étant développée jusqu'à devenir générale, la vente, après une période d'essai et d'initiation, gagnerait à être faite par l'association soit sous forme de vente des produits individuels, ou mieux sous forme d'achat à la production. Aussi peu nombreuses que le permettent les facilités de communication pour augmenter leurs chiffres d'affaires et diminuer les dépenses inutiles, établies aux centres économiques des régions dont elles seraient l'organe vendeur, en relations avec tous les groupements coopératifs ou syndicaux, elles pourraient drainer toute la production. Il n'y a pas de village qui ne soit relié au chef-lieu d'arrondissement ou de département par chemin de fer, courrier ou messenger. Chaque com-

mune pourrait ainsi, deux fois par semaine au moins, envoyer ceux des produits que l'on peut qualifier de journaliers : beurre, œufs, en automne fruits. Le contrôle des quantités et des qualités serait facile, la comptabilité peu compliquée tant du côté du destinataire que du côté de l'expéditeur. Il n'apparaît pas, dans cette première phase de circulation, d'inconvénients si graves que tout le fonctionnement du mécanisme en soit arrêté. Chaque centre deviendrait ainsi un vaste entrepôt de produits à l'écoulement desquels présiderait une direction avertie, fort au courant du marché, ayant en mains tout ce qui est nécessaire pour en tirer le meilleur parti. Du côté vente à la consommation, plusieurs modes se présentent qui d'ailleurs ne s'excluent pas et peuvent fonctionner parallèlement.

- 1^o) Affronter quotidiennement le marché et vendre en gros au cours de chaque rencontre comme le font déjà quelques associations de vente formées par le producteurs —
- 2^o) Traiter avec des détaillants et ceci suppose une certaine régularité de production.
- 3^o) Vendre au détail, créer des succursales, monter boutique.

Le 1^o système entraîne une certaine irrégularité dans la rénumération de la production et malgré certains avantages peut être cause de récrimination et de suspicion de la part du producteur à l'égard de l'association. Le paysan a une certaine tendance qu'il ne dépouillera pas de sitôt de voir un peu partout des combinaisons dirigées contre lui échaudées à son détriment.

Le 2^e système assure à la production un écoulement régulier, sans à coups, presque sans autre aléa que celui de non paiement. La clientèle que devrait rechercher et que rechercherait l'association de vente est la coopérative de Consommation. Elles ont toutes deux le même but : supprimer l'intermédiaire et le poursuivent avec des moyens analogues. Outre cette communauté d'origine et cette communauté de désirs, chacune d'elles à ce qui manque à l'autre. (1) A elles deux ces organisations forment un tout harmonieux et complet.

Sans éliminer aucun des perfectionnements que les ans ont mis, après de longs et pénibles tâtonnements, dans l'œuvre de production, mais au contraire en leur faisant donner leur maximum d'effets, elles simplifient et régularisent la circulation et suppriment pour la consommation tous frais inutiles. Par elles à une production perfectionnée, répond une consommation simplifiée, dégagée de toute intervention parasitaire, consommateur et producteurs se retrouvent. Chaque produit prend cette ligne droite, plus court chemin de la production à la con-

(1) Les essais d'organisation de la production agricole par les coopératives de consommation « sont restés rares et somme toute peu rémunérateurs. En 1908, le revenu global, déduction faite des pertes a été de 340.000 fr., ce qui fait environ 85 fr. par hectare, c. a. d. ne représente guère que le prix de ferme pour celles qui sont affermées. Il ne semble pas que les sociétés de consommation composées généralement d'employés ou d'ouvriers des villes, aient les aptitudes requises pour faire de l'agriculture. Il semble plus avantageux pour elles de traiter avec des coopératives agricoles spécialisées pour la production du beurre, du vin. Gide. — (Sociétés coopératives de consommation p. 219-20, 2^e édition).

sommutation, que depuis longtemps il n'avait pas suivie, et son « coût de consommation », répond à des sacrifices consentis, à des frais nécessaires, indispensables. Les coopératives de consommation seraient en outre pour les organisations de production des sortes de sœurs aînées, plus expérimentées, capables de donner des conseils, tendre la main. Comme le producteur est en outre consommateur de nombreuses matières, après avoir acheté les coopératives de consommation pourraient devenir à leur tour vendeuses et faire profiter ainsi la production des avantages qu'elles obtiennent pour elles-mêmes. Il y aurait par cette prise de contact un champ vaste d'améliorations multiples que l'usage ferait deviner et naître.

Le 3^e système, vente au détail, entraîne des frais considérables peut être source de risques multiples et de déboires. Ce ne pourrait être avantageux qu'à condition de procéder avec une extrême prudence et se contenter d'une vente de spécialités, de produits d'origine. Ainsi pour le Massif Central il semble qu'un entrepôt de produits ayant déjà une certaine réputation et dont les associations de vente pourraient disposer avec une certaine régularité aurait chance de recruter de la clientèle, dans un centre important de consommations, tel que Paris. Elle écoulerait ainsi dans des conditions fort rémunératrices, œufs, beurre, salaison, fruits, fromages. Les associations de vente faisant le détail rentre- raient à peu près dans le cas des « sociétés à suc-

cursales multiples qui sont fort prospères et réalisent de très gros bénéfices. On estime qu'elles achètent 26 o/o au-dessous des prix du petit commerce ; ce qui leur laisse une marge considérable pour couvrir les divers frais qui leur incombent. D'autre part les frais généraux ne dépasseraient pas 10 à 11 o/o. Les bénéfices seraient donc 15 o/o. Ce qui est considérable si l'on songe que le chiffre d'affaires de ces sociétés peut être évalué, à plus d'un milliard (1). A s'en rapporter au tableau qu'en donne M. Bernard Lavergne, la situation financière est excellente.

	Taux normal de l'action	Cours en 1911	Dividende en 1911
Etablissements Molle et Cie			
(Châlons).....	100	400	20
Epiciers réunis (Nancy).....	100	185	10
Société nancéenne d'alimentation (Nancy)	100	185	10
Docks rémois (Reims)	100	1.250	62.50
Etablissements économiques			
(Reims).....	100	1.000	50
Etablissements Goulet-Turpin			
(Reims).....	100	325	15
Alimentation Stéphanoise (St-Etienne)	100	210	10

(1) Dans un manifeste publié au début de 1912, dirigé contre les coopératives elles affirmaient : « 12 000 succursales occupant 90.000 employés faisant vivre 300.000 personnes distribuant plus de 125.000.000 de salaires avec un chiffre d'affaires de

1.200.000.000

soit 6 fois plus que celui des coopératives.

Docks Foréziens (St-Etienne).	100	213	12
Grands magasins Casino (St-Etienne)	100	385	15.70
Epargne (Toulouse)	100	275	12
Etablissements économiques (Troyes)	100	300	24

Et cependant tous ces établissements vendent à des prix inférieurs à ceux du petit épicier, petit détaillant qu'ils concurrencent.

Les organisations d'une telle amplitude supposent à l'origine des capitaux importants, une souplesse de direction, qui peut être manqueraient aux associations de vente. D'autre part l'insuccès aurait des effets désastreux. Aussi bien les associations de vente qui ont sans souci de spéculation comme but exclusif l'écoulement des produits de la région dont elles sont mandataires devraient-elles rejeter pareil système. D'ailleurs les moyens à leur disposition sont nombreux, efficaces et le courant associationniste en se fortifiant leur en apporterait d'autres. Chaque coopérative de production pourrait se doubler et sera appelée à se doubler d'une coopérative de consommation qui remplacerait fort avantageusement le petit épicier du village. Mal approvisionné et vivant misérablement. Ce serait pour lui une amélioration de son sort plutôt qu'une aggravation.

Le paysan aurait pour sa consommation des prix très favorables, diminuant ses dépenses, premier avantage s'augmentant d'un deuxième : avec sa pro-

duction, il paierait ses frais de consommation. L'association de vente, sans trop accroître la besogne et alourdir ses rouages, pourvoierait aux besoins des diverses coopératives de consommations locales. Vendeuse de certains produits, acheteuse de certains autres, elle trouverait dans les associations similaires ce qui lui manque tout en écoulant ce qu'elle a en excédent. Là encore de nombreuses transactions se feraient sans l'intermédiaire de numéraire. Il s'établirait entre les diverses associations des compte-courant ramenant les échanges à des expéditions de marchandises et des virements de comptes. Les banques ne procèdent pas autrement. Et rien, à priori, ne semble rendre impossibles pareilles méthodes dans un monde économique organisé. L'échafaudage commercial est inutile tout se simplifie jusqu'à devenir une sorte de « troc » mais un « troc » perfectionné, profitant de toutes les facilités que la civilisation, les progrès scientifiques y ont accumulés. Chaque richesse arriverait au consommateur entière et sans déperdition aucune, grevée des seuls frais inévitables. Le « coût de consommation » serait aussi près du « coût de production » que le permettrait le « coût de transport » (1).

(1) Carey (trad. St-Germain-Leduc tome, 2^e pages 69) dit : « Le caractère essentiel de civilisation se doit chercher dans le rapprochement des prix des matières premières et des utilités achevées en lesquelles ces matières sont converties ». Cette formule est incomplète car elle ne se place qu'au point de vue productif et ce serait : « Le caractère essentiel de civilisation se doit chercher dans le rapprochement des prix payés, pour des utilités achevées, au producteur et ceux payés par le consommateur.

Tous ces groupements impliquent, pour leur création et leur vie, un certain apport financier que les banques capitalistes ne semblent pas pouvoir fournir et surtout vouloir. Ils seront donc appelés à trouver en eux les ressources nécessaires pour leur fonctionnement et leur développement, à organiser le crédit. Au point de vue financier, comme au point de vue économique, les divers groupements procèdent avec une certaine liberté d'allure. Longtemps, le crédit agricole a tâtonné, hésité, entre les voies à suivre et n'a donné que de modestes résultats. Il semble cependant qu'il soit sorti de la période des hésitations et grâce au concours que lui a prêté l'Etat, il prend de l'extension et se généralise. S'il avance lentement, la raison en est dans les principes qui l'inspirent, mais tout porte à croire que c'est sûrement en atteignant le maximum d'efficacité. Le crédit en lequel il se spécialise n'est pas un crédit « foncier », mais un « crédit à l'exploitation ». Le rendement de l'agriculture est si bas que le capital placé en terrain donne un revenu annuel de 2 à 3 o/o. Trois pour cent pouvant être considéré comme un maximum prêter au paysan pour agrandir et arrondir un champ, serait le pousser à la ruine plutôt que lui tendre la main. Le capital d'exploitation, par contre, donne un revenu plus élevé 5 à 6 o/o. Fournir au paysan ce capital c'est lui permettre d'augmenter ses bénéfices. C'est ce que font les « caisses de crédit ». D'autre part, le prêt à l'exploitation comporte des sommes relativement peu élevées, facilement disponibles pour la Caisse

de Crédit. Et pour le paysan ce capital est facilement réalisable. Ces diverses circonstances permettent aux « Caisses de Crédit » une activité considérable avec des fonds minimes, un maximum de résultats avec un minimum de moyens. Par contre, pareil mode d'action suppose une connaissance approfondie du débiteur. Ce crédit devient personnel les sûretés plus morales que réelles.

Chaque caisse ne peut opérer que dans un rayon limité, est obligée de s'organiser par en bas, s'appuyer sur un groupement de bonnes volontés, faire à peu près le même travail que celui précédant la formation du syndicat ou de la coopérative. Son action d'ailleurs n'arrive à son plein épanouissement qu'autant qu'elle s'exerce dans un de ces cadres. De leur côté, syndicat et coopérative ont besoin d'elle dès que sortant de la théorie ils passent aux actes. Si nous n'avons pas plutôt étudié le crédit agricole, et si nous ne le faisons pas plus longuement, c'est qu'il naîtra du groupement productif, c'est qu'en outre il gagne à ne venir qu'après lui et se modeler sur lui ; c'est une condition de force et de viabilité, que groupements de productions et crédit agricole, étroitement liés aillent d'une marche parallèle passant par les mêmes phases.

Conclusion

Au vieux temps où pendules et montres étaient choses rares et nous venaient de Suisse, deux jurassiens deux frères paraît-il, fort habiles, ambitieux sans doute patriotes peut-être, malgré les périls et les difficultés résolurent de s'initier à la fabrication de ces machines merveilleuses et créer pareille industrie chez eux. Ils s'expatrièrent, pendant deux ans, peut-être trois, travaillèrent fort, apprirent beaucoup puis enfin revinrent. Dès le premier jour les voilà à l'œuvre, bâtissant, besognant dur et ferme, impatientes d'entendre le tic-tac de leur première machine. Il en fut ainsi pendant de longues semaines, puis vint l'heure où tout sembla fini. La pendule allait marcher... hale-

tants,angoissés ils attendaient... rien ne bougea De longs jours passèrent et la pendule ne marchait encore pas. En vain cherchaient-ils la cause de cette inertie persistante ! tout semblait parfait. Il fut résolu que l'un repartirait au pays des pendules pour avoir l'explication de cette énigme. L'autre fièvreusement guettait son retour et chaque soir scrutait l'horizon. Après une attente longue il vit venir vers lui essoufflé et galopant un homme qui du plus loin avec forces gestes lui cria : « Le balancier, lâche le balancier » — on lâcha le balancier et depuis la pendule marcha.

De toute histoire un peu vieille on peut tirer une morale. Celle-ci a bien la sienne que l'on pourrait formuler ainsi. « Un rien qui manque suffit à annihiler et rendre inopérantes les choses les plus parfaites et le geste qui coûte le moins est souvent le plus décisif. » De cela le paysan du Massif central peut faire son profit. Il tient à un rien qu'il produise plus et produise mieux, tout en travaillant personnellement moins, à un rien qu'il vende plus et vende mieux, sans accroître ses risques ou ses soucis. Cette production augmentée, cette vente majorée, cela représente plusieurs millions de bénéfice annuels et méritent bien qu'on y songe. Pour cela que faut-il ? s'éveiller aux nécessités actuelles s'y adapter.

l'émigration a fait l'homme rare et cher. La machine sinon toujours et partant souvent le remplace, est moins coûteuse, plus efficace. Au lieu d'être le directeur de main d'œuvre humaine qu'il fut jadis au bon temps où toute la famille se groupait autour du foyer au lieu d'être comme maintenant, le cerveau qui commande et les bras qui besognent il lui est loisible d'être le directeur d'une main d'œuvre en fonte et en acier qui fera avec moins de fatigue pour lui, plus que lui, plus même que ne faisaient eux tous jadis. Seul ou à peu près seul, mal outillé, trop peu puissant pour un champ d'activité trop vaste il a mesuré ses cultures à l'étendue de ses forces et non de ses terres, s'il s'est attaché aux surfaces ne voulant pas labourer moins qu'autrefois, l'œuvre a été imparfaite, les résultats incomplets : De toute façon la production s'est rapetissée diminuée. Une exploitation qui vit exclusivement sur son fond, ne peut redonner à la terre plus qu'elle n'en a reçu. Les engrais utilisés sont commandés par la dernière production. Moins value productive entraîne une diminution du stock d'engrais, diminution sûre de la production future. Affaiblissement progressif que l'apport d'engrais étrangers peut enrayer. Et le paysan n'a pas fait appel à ces richesses étrangères qu'il pouvait enfouir dans son sol.

Il lui faut donc au paysan s'adresser à la machine pour le travail mécanique à l'engrais pour le travail chimique. Avec ces deux collaborateurs d'une docilité passive il peut vivre, presque s'enrichir et à certaines heures se délasser. Le monde économique s'est basé sur un plan tel qu'il y a prime à la force : la plupart des utilités échappent aux mains trop débiles. Au petit exploitant certaines machines même les plus frêles pourront paraître des monstres, à utilité si intermitente que détestables. Mais son champ trop petit ajouté à bien d'autres en feront un vaste capable d'absorber toute l'activité de la machine sans en laisser perdre une miette. Ses ressources minimales s'effraient du prix d'achat, mais les siennes ajoutées à d'autres le solderont sans effort. C'est l'association qui opérera toutes ces merveilles, d'abord signalant les difficultés et les avantages puis aidant à les résoudre et les obtenir. Elle porte en elle cet élément de fécondité, de donner à chacun la force morale de tout, de ne faire subir à chacun qu'une fraction des frais tout en lui conservant l'intégralité des utilités.

La lointaine pendule des frères jurassiens ne fit preuve de valeur que le balancier lâché. Il y a quelque parenté entre elle et la production : Celle-ci ne donne vraiment la somme de ses utilités qu'au moment de la vente et par la ven-

te. C'est par elle que le producteur est riche ou pauvre. Cet acte désisif est un acte rapide, or le paysan vend 60-80 à l'intermédiaire qui 48 heures plus tard, quelques kilomètres plus loin revendra 100 le même produit. L'autre gagne 20 ou 40 et lui bien souvent si peu que rien, lui qui a dépensé son temps, sa peine ; pendant de longs jours peut-être des années, couvé du regard, entouré de ses soins cette chose qu'à regret bien des fois il quitte sur le marché. Il fait la première vente pourquoi ne ferait-il pas la deuxième, la troisième qui ne sont pas plus difficiles ne demandent rien de surhumain et sont sources de bénéfices ? Il peut suivre ses produits ne pas s'en dessaisir, aussi longtemps qu'ils ne sont pas l'objet de quelque transformation essentielle. Pareille vente comporte autant et plus d'avantages que la lente et pénible production. Les deux gains ne s'excluent pas mais s'ajoutent. Il est bien juste qu'il recueille tous les fruits de son travail et que d'autres ne les lui volent pas ; si à certains moments la tâche est trop lourde pour des forces individuelles elle ne peut l'être pour des forces associées. C'est le fait de l'association de condenser des poussières de forces négligeables par elles mêmes pour en faire un tout résistant ou la puissance est en proportion directe de la somme des faiblesses.

S'agrouper et poursuivre dans tous les domaines les fécondes applications du groupement tel est le but que doit s'assigner l'agriculteur. Ce faisant il verra sa production s'accroître, ce qui est une façon d'accroître son bien-être et le bien-être général, ses bénéfices grandir tandis que seront rejetés vers une activité créatrice les intermédiaires à activité parasitaire et que s'allègeront les charges de consommation.
— But égoïste mais résultats altruistes.

Vu : *Le Président de thèse,*
GIDE.

Le Doyen de la Faculté de droit,
CAUWÈS.

Vu et permis d'imprimer :
Le vice-recteur de l'Académie de Paris,
L. LIARD.

Bibliographie

BERGERON (J.). — Etude du Massif ancien situé au sud du Plateau Central. Paris, Masson et C^{le} 1889.

BOULE (Marcellin) & FARGES (Louis.) — Le Cantal. Guide du touriste, du naturaliste et de l'archéologue.

BOULE (Marcellin). — Description géologique du Velay. Paris, Baudry 1892.

BRUNHES (Jean). — Géographie humaine. Paris, Alcan 1910.

COLLIEZ. — Associations de production et de vente. Guillaumin et C^{le} 1905.

GIDE (Charles). — La coopération. Conférences de propagande 3^{me} édition. L. Larose et L. Tenin, 1910, Paris.

— Les sociétés coopératives de consommation. Armand Colin, Paris.

— La solidarité économique, 1902.

LAPPARENT (De). — Traité de géologie, 1906. 5^{me} édition
3^e vol.

LAVERGNE (Bernard). — L'évolution sociale 1893, et article
de Revue socialiste, 15 octobre 1912.

DE MARTONNE. — Géographie physique. Paris, Armand
Colin, 1909.

MÉLINE. — Le retour à la terre et la surproduction indus-
trielle. Paris, Hachette 6^e édition 1912.

MOMMEJA (F.). — Enquêtes économiques. E. Guilmoto, 6,
de Mézières, Paris.

RAYNERI (Ch.). — Le crédit agricole par l'association
coopérative. Paris, librairie Guillaumin et
Cie, 1896.

RISLER. — Géologie agricole.

C^{te} DE ROCQUIGNY. — La coopération de production. Syn-
dicats et sociétés coopératives agricoles.
Paris, Guillaumin 1896.

— Le mouvement syndical dans l'agriculture.
Les syndicats agricoles et leurs unions.
Paris, Guillaumin 1897.

— Les syndicats agricoles et leur œuvre. Paris;
Armand Colin 1906.

RAMES (J. B.). — Topographie raisonnée du Cantal. Aurillac,
librairie Bouygues 1879.

SAGNIER (Henri). — Le crédit agricole en France, son ave-
nir, son essor. Paris, librairie de la mai-
son rustique 1911.

SIMON (J.). — Le travail. Paris, 4^e édition 1887.

SOUCHON. — Les Cartells de l'agriculture en Allètagne.

— Economie rurale.

TARDY (Louis). — Congrès national de la mutualité et de la coopération agricoles. Rouen 15-19 septembre 1910. Rouen, imp. Wolf 1910.

— La coopération de l'agriculture française. Montpellier imp. Serres et Roumégoux, 1909.

ZOLLA (Daniel.) — Etudes d'économie rurale. Paris, Masson 1896.

— Les questions agricoles d'hier et d'aujourd'hui. (Chronique du Journal des Débats.) Paris, Alcan 1904.

P. VIDAL DE LA BLACHE & CAMENA D'ALMEIDA. — La France. Paris 1902, lib. Armand Colin, 5^e édition.

ANNUAIRE statistique de la Ville de Paris. 1909-1910. — Imprimerie nationale.

ANNUAIRE des Syndicats agricoles. — Berger-Levrault.

ATLAS de statistique agricole. — Résultats généraux de statistiques agricoles et commerciales de 1882-1892. Imp. nationale 1897.

En outre les statistiques publiées annuellement par les Ministères de l'Agriculture, du Commerce et du Travail.

Table des Matières

LIVRE I

La production agricole dans le Massif Central

CHAPITRE I. — Ce qu'il faut entendre par Massif Central. Sa structure. Sa physionomie.	9
CHAPITRE II. — Milieu physique. a) Les divers terrains et leurs particularités topographiques.	
b) Le climat.	
c) L'influence que ces deux facteurs ont sur la vie économique de la région.	29
CHAPITRE III. — Démographie.	
a) Ceux qui partent.	
b) Ceux qui restent. Moyen propriétaire, petit propriétaire, fermier, métayer, domestique de ferme.	51

CHAPITRE IV. — L'âme paysanne.	71
CHAPITRE V. — Activité agricole dans ce milieu physique et moral. Les divers aspects qu'elle revêt.	87

LIVRE II

Les tares de cette production

CHAPITRE I. — La routine au point de vue productif pur.	109
CHAPITRE II. — Le manque de sens commercial dans l'utilisation de la production . . .	118
CHAPITRE III. — Instabilité des cours. Manque de débouchés sûrs.	123
CHAPITRE IV. — Les intermédiaires et leur action dans le Massif Central.	145
CHAPITRE V. — Quelques produits du Massif Central du Producteur au Consommateur.	

LIVRE III

Les remèdes

CHAPITRE I. — Le groupement.	177
CHAPITRE II. — Associations de production et de vente	185
a) Les syndicats. Ce qu'ils sont actuellement. Ce qu'ils peuvent devenir.	

- b) Les coopératives. Ce qu'elles pourraient faire pour la production.
- c) Associations de vente. Le rôle qu'elles pourraient jouer.

CONCLUSIONS	229
-----------------------	-----

L'Ecole a arrêté que les opinions émises dans les dissertations qui lui seront présentées, doivent être considérées comme propres à leurs auteurs, et qu'elle n'entend leur donner ni approbation ni improbation.

